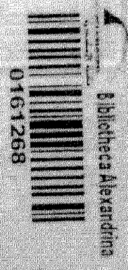
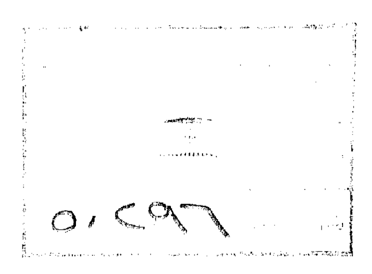
دكتور
عبد اللطيف محمد خليفة

الدافعية للإنجاز

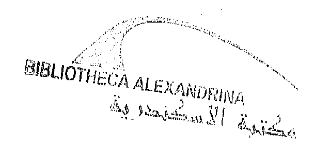




الدافعية للإنجاز



دكتور
عبد اللطيف محمد خليفة
أستاذ علم النفس
كلية الآداب ـ جامعة القاهرة





٢٠٠٠

الـكـتـاب : الدافعية للإنجاز

المؤلـف : د/ عبد اللطيف محمد خليفة

رقم الإيداع : ١٣٠٤٦

تاريخ النشر : ٢٠٠٠

الترقيم الدولى : I. S. B. N. 977 - 215 - 449 - 8

الـنـاشـر : دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع
شركة ذات مسئولية محدودة

الإدارة والمطابع : ١٢ شارع نوبار لاظوغلى (القاهرة)

ت : ٣٥٤٢٠٧٩ فاكس ٣٥٥٤٣٢٤

التـوزيـع : دار غريب ٣,١ شارع كامل صدقى الفجالة – القاهرة

ت ٥٩٠٢١٠٧ – ٥٩١٧٩٥٩

إدارة التسويق والمعرض الدائم : ١٢٨ شارع مصطفى النحاس مدينة نصر – الدور الأول
ت ٢٧٣٨١٤٢ – ٢٧٣٨١٤٣

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ الرحمٰن * علم القرآن *
خلق الإنسان * علمه البيان ﴾

[سورة الرحمن : ١- ٤]

الإهـداء

إلى أستاذى الفاضل

الأستاذ الدكتور عبد الحليم محمود السيد

تقديراً لعطائه وعرفاناً بفضله.

الفهـــرس

بسم الله الرحمن الرحيم

تصـديـر

بعون الله تعالى أمكن القيام بهذه الدراسة التى تتناول أحد الموضوعات المهمة فى مجال علم النفس الاجتماعى والشخصية. وهو موضوع الدافعية للإنجاز : دراسة ثقافية مقارنة بين عينتين من طلاب الجامعة بكل من مصر والسودان.

وقد اشتملت هذه الدراسة على ستة فصول. **تناول الفصل الأول** منها الدافعية للإنجاز وأهمية دراستها، والدراسات السابقة التى تناولت هذا الموضوع فى ضوء تقسيمها إلى ثلاثة أقسام : اختص القسم الأول بالدراسات الحضارية المقارنة فى الدافعية للإنجاز، ثم عرضنا فى القسم الثانى للدراسات التى تناولت الفروق بين الجنسين فى الدافعية للإنجاز. أما القسم الثالث والأخير فهو عن الدراسات التى تناولت علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسى. ثم عرضنا فى نهاية هذا الفصل لأهمية الدراسة الحالية من الناحيتين النظرية والتطبيقية.

واختص الفصل الثانى بالمفاهيم الأساسية للدراسة. وأوضحنا فيه معنى مفهوم الدافعية، وعلاقة هذا المفهوم بعدد من المفاهيم التى ترتبط به، والتصنيفات المختلفات للدوافع. ثم عرضنا بعد ذلك لمعنى الدافعية للإنجاز، وأساليب قياسها.

واشتمل الفصل الثالث على بعض الإطارات ـ النظرية المفسرة للدافعية للإنجاز. وعرضنا فيه للدافعية للإنجاز فى ضوء منحى التوقع، القيمة لدى كل من ماكليلاند وأتكنسون. ثم تناولنا التصورات والمعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند فى الدافعية للإنجاز. كما حاولنا تفسير الدافعية للإنجاز فى ضوء نظرية التنافر المعرفى، وكذلك فى ضوء نظرية العزو (أو التعليل). ثم عرضنا لتصور ميهر عن الدافعية للإنجاز فى علاقتها بالثقافة. ثم ختمنا هذا الفصل

بعرض تصور سويف عن تأثير الحضارة فى الشخصية.

واختص الفصل الرابع بمنهج وإجراءات الدراسة الحالية. وعرضنا فيه لأهداف الدراسة، وفروضها، وإجراءاتها من حيث العينة، والأدوات المستخدمة، وظروف جمع بيانات الدراسة، وخطة التحليلات الاحصائية.

واختص الفصل الخامس بنتائج الدراسة. وعرضنا فيه لنتائج التحليل العاملى لمكونات الدافعية للإنجاز لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين، ثم عرضنا بعد ذلك لنتائج تحليل التباين لتأثير كل من الجنس والجنسية، والتفاعل بينهما على الدافعية للإنجاز. كما أوضحنا علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسى.

أما الفصل السادس والأخير من الدراسة، فقد تضمن مناقشة النتائج التى تم التوصل إليها.

وأتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى الزميل الفاضل الدكتور الحسين عبدالمنعم على ما بذله من جهد فى جمع البيانات الخاصة بعينة الطلاب السودانيين. وذلك أثناء فترة تواجده للتدريس فى كلية الآداب، جامعة القاهرة، فرع الخرطوم.

كما أتقدم بالشكر إلى الزملاء الأفاضل : د. جمعة سيد يوسف، د. معتز عبدالله، د. شعبان جاب الله، د. أسامة أبو سريع، وذلك لما قدموه من عون ومساعدة للباحث.

أتوجه كذلك بالشكر إلى أفراد أسرتى : زوجتى، والأبناء الأعزاء : محمد ومروة وأمانى، الذين وفروا المناخ الملائم لإنجاز هذه الدراسة.

بالله التوفيق وعلى الله قصد السبيل.

عبداللطيف خليفة

الفصل الأول

مدخل الى الدراسة

محتويات الفصل الأول

أولاً : مقدمـــــــــة

موضوع البحث الحالي هو دراسة الدافعية للانجاز لـدى طـلاب الجامعـة عبر ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية . وذلك بهدف القاء الضوء على دور العوامل الحضارية بالنسبة للدافعية للانجاز ، وكذلـك الوقـوف على الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجـاز، وفحـص علاقـة الدافعيـة للانجـاز بمستوى التحصيل الدراسي في اطار كل من الثقافتين .

وتعد بداية النصف الثاني مـن القـرن العشـرين علامـة بـارزة في دراسـة موضوع الدافعية بوجه عام. اذ يعتبر هذا التاريخ فيصلاً بين مرحلتين في دراستها . فقد اتسمت معالجة هـذا الموضـوع قبـل هـذا التـاريخ بعـدم الدقـة في تنـاول المفهوم والخلط بين حدوده وحدود المفاهيم الأخرى . بينما اتسـمت بعـد هـذا التاريخ بالتحديد الدقيق نسبياً لهذا المفهـوم ومعنـاه . حيـث طرحـت مـع بدايـة النصف الأخير من هذا القرن تساؤلات جادة كان المراد منها الوقوف على أبعاد هذا المفهوم وعناصره وكيفية تحديدها ، والتعرف على الآليات التى يعمـل بهـا والآليات الضابطة له ، والوقوف على تصور نظري ينتظم فيه منظـور البـاحثين سواء وهـم واضعون لفروضهم أو وهـم مفسرون لنتائجهم . وعلـى الرغـم مـن توفر العديد من الدراسات في هذا الشأن ، فإن هذه التساؤلات مازالت تطـرح نفسها بوصفها موضوعات للبحث ،وما تزال الاجابة عنها بحاجة الى مزيـد مـن جهود الباحثين (محي الدين حسـين ، ١٩٨٨ " أ " ، ص ص ٣-٦).

وتمثل دافعية الانجاز أحد الجوانب المهمة في منظومة الدوافـع الانسـانية ، والتى اهتم بدراستها الباحثون في مجال علم النفس الاجتماعي وبحوث الشخصية ، وكذلك المهتمون بـالتحصيل الدراسى والأداء المعملى في إطـار علـم النفـس التربوي . هذا فضلاً عن علم النفس المهنى ودراسة دوافع العمل وعوامل النمو

الاقتصادي . وبوجه عام حظي الدافع للانجاز باهتمام أكبر بالمقارنـــة بـالدوافع الاجتماعية الأخرى ، وبرز خلال عقد الستينيات من القـرن الحـالى ومـا بعـده كـأحد المعـالم المميزة للدراسة والبحث (احمـــد عبدالخـالق ، ١٩٩١ ؛ McClelland, 1985) .

ويرجع الاهتمام بدراسة الدافعية للانجـاز نظـراً لأهميتهـا ليـس فقـط في المجال النفسي ولكن أيضا في العديد من المجـالات والميـادين التطبيقيـة والعمليـة ، كالمجال الاقتصادي ، والمجال الاداري ، والمجـال الـتربوي ، والمجـال الأكـاديمي . حيث يعد الدافع للانجاز عـاملاً مهمـا في توجيـه سـلوك الفـرد وتنشيطه ، وفي ادراكه للموقف ، فضلاً عن مساعدته في فهم وتفسير سلوك الفـرد ، وسـلوك المحيطين به . كما يعتبر الدافع للانجاز مكوناً أساسياً في سعى الفرد تجـاه تحقيـق ذاته ، وتوكيدها ، حيث يشعر الفرد بتحقيق ذاته من خلال ما ينجزه ، وفيمـا يحققه من أهداف، وفيما يسـعي اليـه مـن أسـلوب حيـاة أفضـل ، ومسـتويات أعظم لوجوده الانساني .

كذلك أشار ما كليلاند الى الدور المهم الذى يقوم به الدافـع للانجـاز في رفـع مستوى أداء الفـرد وانتاجيتـه في مختلـف المجـــالات والأنشـطة . فـالنمو الاقتصادى في أي مجتمع هـو محصلـة الدافـع للانجـاز لـدى أفـراد هـذا المجتمـع . ويرتبط ازدهار وهبوط النمـو الاقتصـادى بارتفـاع وانخفـاض مسـتوى الدافعيـة للانجـــاز (McClelland, 1961) . حيـث يحول ضعف التوجه الانجازى دون بذل الجهد وتكريس الطاقـة في سـبيل تحقيـق أهـداف المؤسسـة أو المنظمـة التـى يعمل فيها الفـــرد (حسن على حسـن ، ١٩٨٩ "ب"). هنـاك أيضـاً ارتبـاط بين الأداء الابداعي والدافعية العالية للانجـــاز ، وارتباط الاثنين معاً بظروف

المناخ النفسى الاجتماعي الذى يوفره المجتمع بوجه عام والأسرة بوجه خاص (محي الدين حسين ، ١٩٨١).

وقد تبين أن هناك انخفاضا في دافعية الانجاز في بعض المجتمعات حتى التى نطلق عليها مجتمعات متقدمة . فقد نشر المجلس القومي للتفوق في مجال التعليم The National Commision on Excellence in Education ، في عام ١٩٨٣ تقريراً بين فيه أن المجتمع الأمريكي يواجه ظواهر تستحق التوقف أمامها ، فهناك انخفاض في الأداء على اختبارات التحصيل المدرسى بشكل يعكس التدهور في الأداء المدرسى وفي مجال العمل بعد ذلك . فقد انخفض متوسط الدرجات في الجزء اللفظي من اختبار الاستعداد المدرسى ٤٢ نقطة في الفترة من ١٩٦٧ الى ١٩٨١ ، وانخفض متوسط الدرجات في الرياضيات ٢٦ نقطة . كما أشار التقرير الى أن طالب الجامعة أصبح أقل قدرة على القراءة وفهم المادة المركبة اذا ماقورن بطالب الجامعة قبل هذه الفترة بعشر سنوات . فالطلبة عاجزون عن التعبير عن أنفسهم وعن صياغة الأفكار المجردة والربط بينها (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ص ٣٨) .

واذا كان هذا هو الحال بالنسبة للمجتمع الأمريكي فما هو حال المجتمعات الأخري التى يطلق عليها مجتمعات نامية . حيث لوحظ في السنوات الأخيرة انخفاض في مستوى أداء الطلاب خلال العام الدراسي ، وبالتالي انخفاض ما يحصلون عليه من تقديرات في نهاية العام(المرجع السابق).

وهذا ما أشار اليه " حسن على حسن، " عند محاولته تفسير ضعف التوجه الانجازي العام لدى الأفراد في المجتمع المصرى . فقد أوضح أن هذا التوجه الانجازي يتأثر بثلاثة عوامل هي : -

أ - مستوي الدافعية أو الحماس العام للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف .

ب - توقعات الفرد المتعلقة باحتمال حدوث النجاح والفشل .

جـ - قيمة النجاح ذاته وما يترتب عليـــــه .

وأوضح الباحث أنه فيما يتعلق بالعامل الأول لا توجد مشكلة بمعنى أن مستوى الدافعية الكامن قد يكون مرتفعا . ولكن المشكلة تكمن في عوامل أخرى تحول دون اطلاق هذه الدافعية الكامنة ، وبشكل محدد في العاملين الثاني والثالث ، حيث يقل الارتباط أو يكاد ينعدم بين التخصص العلمى للطلاب والوظائف التي تسند اليهم مستقبلا ، فضلاً عن ضعف العائد المادى المستقبلي المترتب على الحصول على شهادات جامعية لا توجد فرص عمل مواتية لاستثمارها . مما يقلل من مستوى الدافعية والحماس لبذل الجهد . بحيث يكون الناتج نوعاً من التراخى والكسل وعدم تحمل المسئولية بين قطاعات مختلفة من المجتمــع بما فيهم طلاب الجامعة (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب") . فمن العوامل المحددة لأهداف الفرد ، واهتماماته بنشاط ما أو عمل معين هو توقعه لما يترتب على هذا النشاط من نتائج مرغوبة أو غير مرغوبة (Beck, 1978) .

وقد تبين أن هناك عددا من الأسباب التى تقف وراء ظاهرة انخفاض الدافعية للانجاز بين طلاب الجامعة . فقد حدث في السنوات الاخيرة تغيرات في أدوار الأسرة ، فبغياب الوالدين عن الأسرة لفترات طويلة نظراً لانشغالهما بالعمل ، تولد لدى الأبنــــاء احساس بأهمية الانتماء الى الآخرين أكثر من اهتمامهم بالرغبة في الانجاز والتفوق . كما أن انخفاض مستوى التحصيل للطلاب دفع المدرسين الى أن يخفضوا من مستوى ما يتوقعونه منهم ، وانعكس

هذا بصورة واضحة في الميل الى تبسيط المواد من جانب المدرسين وتساهلهم في اعطاء الـدرجات . (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ص٣٩)

يضاف الى هذا أسباب أخرى من بينها وجود بعض المتغيرات المشجعة على التلقى السلبى للمعلومات مثل مشاهدة التليفزيون ، واصطباغ العملية التعليمية في المؤسسات الأكاديمية والتعليمية بطابع التلقين . هناك أيضا سبب آخر مهم للغاية ، ويتمثل في أن المناخ الاجتماعي بكامله لايساعد على الأداء المعلوم باثابات خارجية ، ولا يتيح في معظم الأحوال التوجه سلوكياً بمنطق الاثابة الذاتية (المرجع السابق).

واذا كانت الدول المتقدمة قد اهتمت وما تزال ببحث وتنمية دافعية الانجاز لدى أبنائها ، فإن الدول النامية تبدو أكثر احتياجا لمثل هذا الاهتمام . ففي الثقافة العربية نحن في حاجة الى اجراء بحوث تكشف عن السياق النفسى الاجتماعي ، وأساليب التنشئة الاجتماعية المثيرة للدافعية للانجاز . كما تكشف عن النمط أو الشكل الذى يتخذه الانجاز في هذه الثقافة . فلقد برهنت العديد من البحوث على أن الانجاز لا يتخذ شكلاً أو نمطا محددا في الثقافات المختلفة، بل يختلف من ثقافة الى أخرى ، ومن ثقافة فرعية الى ثقافة فرعية أخرى . كما أصبح من المهم معرفة العوامل الثقافية التى تساهم في تشكيل نمط الدافعية للانجاز ، وتكشف عن السياق الملائم لاثارة الدافعية للانجاز عند الأفراد في المجتمعات العربية ، والظروف المحددة لاستثارة السلوك الانجازى لدى هؤلاء الأفراد ، ومعرفة ماهي الخصال التى يتسم بها الفرد المنجز في الثقافة العربية ، وما هي المثيرات الملائمة للدافعية للانجاز (مصطفي تركي ، ١٩٨٨؛ Botha, 1971).

وقد أظهرت الدراسات التى أجريت في المجال أن الدافع للانجاز يختلف من مجتمع لآخر طبقاً لنوع الثقافة أو الحضارة السائدة في المجتمع . فالحضارة تفرض على أبنائها نمطا معرفيا نوعيا يميزهم عن غيرهم . واتجه علماء النفس المعاصرون الى الدراسات عبر الحضارية كأسلوب للكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بين جماعتين أو أكثر تنتميان لثقافات متنوعة (عبد العزيز عبد الباسط ، ١٩٩٢؛ Maehr, 1974).

وقد تزايد هذا الاتجاه نتيجة عدة عوامل من أهمها التسليم بخصوصية الحضارة ، والتى تعد متغيراً مستقلاً يلعب دوراً أساسيا في تشكيل الظواهر النفسية المختلفة ، ويقف خلف الفروق بين المجموعات العديدة لتفسيرما بينها من تباين (صفوت فرج ، ١٩٩١).

فالدافع للانجاز يتضمن الأداء في ظل معايير الامتياز والتفوق ، وهي معايير يكتسبها الطفل من ثقافته ، وبشكل أكثر تحديدا من والديه كممثلين لهذه الثقافة (McClelland,etal., 1976).

كما تشير نتائج الدراسات الارتقائية وعبر الثقافية عن الدافع للانجاز الى أنه تعبير اجتماعي عن الخلق والمعايير والقيم التى اكتسبها الفرد خلال تنشئته الاجتماعية من جهة ، والتى تحكم معايير الامتياز والنجاح في المجتمع من جهة أخرى . ويعمل التكامل بين الانجاز كدافع فردى والخلق كدافع اجتماعي على تقدم المجتمع ورفاهيته (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨؛ Weiner, 1972).

وقد تمكن وينر B. Weiner من تقسيم البحوث والدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز الى نوعين رئيسيين :-

النوع الأول : ويتضمن البحوث التى بدأت مع بدايات الاهتمام بهذا المجال واستمرت حتى الآن . ويشمل المجالات الآتية : -

أ - تصميم مقاييس وأدوات لقياس الدافعية للانجاز .

ب - العوامل الارتقائية التي تؤدي الى الاستعداد أو الميل للانجاز.

جـ - المتغيرات التى ترتبط بالدافعية للانجاز مثل التحصيل أو التفوق الأكاديمي .

النوع الثاني : ويشمتل على البحوث التى بدأت منذ السبعينيات تقريباً . واشتملت على المجالات الاتيـــة : -

أ - الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجــاز .

ب - الفروق بين الثقافات في الدافعيـة للانجـاز ، وأثـر الثقافـة والتنشـئة الاجتماعية .

جـ - محاولة تفسير الدافعية للانجاز في ضوء النظريات المعرفية .

د - دراسة العلاقة بين الرضا عن العمل ، والنجاح ، والدافعية للانجاز. (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

وقد أصبحت الدافعية للانجاز تمثل موضوعاً للبحوث والدراسات الحضارية المقارنة ، وبرزت بقوة في الدراسات المقارنة بين الجماعات التى تنتمى الى ثقافات مختلفة (ابراهيم قشقوش ، طلعت منصور ، ١٩٧٩).

وكان لهذه الدراسات الحضارية المقارنة هدفان رئيسيان . الهدف الأول هو محاولة الوصول الى مبادىء عامة للدافعية للانجاز بوجه عام ، بصرف النظر عن اختلاف الحضارات والمجتمعات . أما الهدف الثاني فيتمثل في معرفة كيف تتأثر هذه الدافعية بأنواع الحضارات المختلفة التى ينشأ فيها الفرد .

ويتميز منهج البحث الحضارى المقارن Cross - Cultural Method عن منهج البحث الذى يجرى في حضارة واحدة بميزتين رئيسيتين . فهو أولاً يضمن أن النتائج التى يصل اليها ترتبط بالسلوك الانساني على وجه عام ولا ترتبط فقط بحضارة معينة . وثانيا أنه يزيد من مدى التباين في كثير من المتغيرات التى تبحث (محمد عثمان نجاتي ، ١٩٧٤؛ Whiting,1954, P. 524)

كذلك مثلت الفروق بين الجنسين أحد الجوانب الأساسية التى شغلت اهتمام الباحثين في المجال سواء على المستوى العربي أو العالمي . هذا بالاضافة الى بحث علاقة الدافعية للانجاز بمستوى الأداء عامة وبمستوى التحصيل الدراسى خاصة .

وهذا مانحاول القاء الضوء عليه بشكل مفصل في عرضنا للدراسات السابقة ، وما توصلت اليه هذه الدراسات من نتائج وذلك على النحو التالي .

ثانيا - الدراسات السابقة

ترجع أهمية عرضنا لتراث الدراسات السابقة التى تناولت موضوع الدافعية للانجاز ، الى أنها تعتبر بمثابة هاديات لتوجيه خطواتنا التالية في اجراء الدراسة الراهنة . فهى تعد من المصادر الخصبة التى تستقى منها الفروض التى يمكن صياغتها اجرائياً ، ومحاولة التحقق منها .

وسوف يتركز تناولنا لهذه الدراسات السابقة في ضوء تقسيمها الى ثلاثة أقسام رئيسية :-

القسم الأول : الدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز عبرثقافات مختلفة .

القسم الثاني : الدراسات التى اهتمت ببحث الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

القسم الثالث : الدراسات التى تناولت بحث العلاقة بين الدافعية للانجاز ومستوى التحصيل الدراسي.

هذا مع ملاحظة أن مسألة الفصل التام بين هذه الأقسام الثلاثة أمر صعب الى حد ما . حيث اشتملت دراسات القسم الأول - على سبيل المثال - ضمن أهدافها الوقوف على الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . كما

اهتمت بعض دراسات القسم الثاني بالقاء الضوء على الفروق بين الثقافات في تفسيرها للفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . وفي ضوء ذلك سوف نجد في بعض الأحيان أن هناك تداخلاً بين هذه الأقسام الثلاثة .

القسم الأول : الدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة .

حاول ماكليلاند دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادى ، ومستوى الانجاز بين الأمم. متأثراً في ذلك بما قدمه عالم الاجتماع الألماني الشهير ماكس فيبر M. Weber سنة ١٩٠٤ ، من اعزاء الانجازات الاقتصادية للعوامل الدينية ، حيث لاحظ أن النظام الرأسمالي والرخاء الاقتصادى يبدو ناجحا في الدول البروتستانتية من أوربا بالمقارنة بالدول الكاثوليكية . وأشار فيبر الى أن غياب التنشئة السليمة وغرس القيم الحقيقية يعد مسئولاً عن فقر النظام الرأسمالى في الدول غير الأوربية .

وقد استعان ماكليلاند بهذه النظرية ، وافترض على أساسها وجود علاقة بين الدين والحاجة للانجاز ، والنمو الاقتصادى . وتوصل الى أن قيم البروتستانت تشجع على ارتفاع الحاجة للانجاز لدى الأبناء وبالتالي زيادة الانتاجية في هذه الدول . كما أشار الى أن الفروق والاختلافات في أساليب تربية الأطفال الأمريكيين قد ارتبطت بوجود فروق في الدافعية للانجاز بين هؤلاء الأطفال (McClelland, 1961)

وقام ماكليلاند أيضا باختبار افتراضه عن علاقة الحاجة للانجاز بالنمو الاقتصادى ، مستخدما بعض البيانات التاريخية - من خلال تحليله للانتاج الأدبي الذى ظهر عند اليونانيين في ثلاث فترات هي : -

الفتـرة الأولى : من سنة ٩٠٠ - ٤٧٥ قبل الميـلاد،وهـي فـترة مـاقبل ازدهـار الحضارة اليونانية .

الفتـرة الثانيـة : مـن سـنة ٤٧٥ - ٣٦٢ قبـل الميـلاد ، وهـي فـتره ازدهـار الحضارة اليونانية .

الفتـرة الثالثة : من سنة ٣٦٢ - ١٠٠ قبل الميلاد ، وهى فترة انحدار الحضارة اليونانية .

وتبين من هذا التحليل أن الدافعيـة المرتفعـة للانجـاز كـانت وراء ظهـور ازدهار الحضارة اليونانية ، وأن الدافعية المنخفضة كانت وراء هبـوط أو انحـدار هذه الحضارة (McClelland, 1961) .

كما قام ماكليلاند بتحليل مضمون مماثل لقراءات عينة من الأطفال مـن ٢٣ دولة في الفترة من ١٩٢٠ - ١٩٢٩ . وتبين لـه أن الخيـالات الانجازيـة : Achievement Imagery في هـذه الفـترة قـد ارتبطـت بـالنمو الاقتصـادى (مقـدرا باسـتهلاك الكهربـاء بـالكيلووات) في الفـترة مـن ١٩٢٩ - ١٩٥٠ . وأشار الباحث الى أن ظروف التدريب على الاستقلال تعد سـببا رئيسـيا للنمـو الاقتصادى ، وأن المجتمعات التى يكشف أفرادها عن مستوى مرتفع من الدافـع للانجاز ، تكشف عن درجة أكبر من النمو الاقتصادى . وأوضح أيضا أن هـذه النتـائج التـى توصـل اليهـا لا تنطبـق فقـط علـى كـل مـن المجتمعـين البريطـاني والأمريكي ، بل تمتد لتشمل العديد من الـدول الشـيوعية مثـل روسـيا ، والمجـر وبلغاريا (McClelland, 1961 , P. 105) .

كما كشفت نتائج الدراسات التى قام بهـا مـاكليلاند وزمـلاؤه ، عـن وجود علاقة ايجابيـة بـين الدافعيـة للانجـاز ، والاسـتقلال . حيـث ترتفـع هـذه الدافعية بالحصول على المزيد من الاستقلال من قبل الوالدين . فـالتدريب المبكـر

على الاستقلال من شأنه صقل المهـارات المرتبطة بالدافعية المرتفعة للانجاز) . Mc Clelland, et al . 1976 PP . 275- 289)

تبين أيضا من هذه الدراسات أن الأبناء المرتفعين في الدافعية للانجاز يدركون آباءهم على أنهم ليسوا أصدقاء ، ولا يقدمون مساعدة لهم . بينما يدرك الأبناء المنخفضون في الدافعية للانجاز أباءهم على أنهم أصدقاء ، ويقدمون لهم المساعدة . كما تبين أن ادراك الأبناء للأباء يختلف من مرحلة عمرية لأخرى . حيث ارتبطت الصداقة المدركة من قبل الأبناء للأب لدى طلاب الجامعة ارتباطا سلبيا (- ٥٦و٠) ، في حين ارتبطت ايجابيا لدى طلاب الثانوي (+ ٣٠ و.) . مما يعنى اختلاف طريقة تعامل الوالدين مع أبنائهم باختلاف المرحلة العمرية ، وكذلك اختلاف ادراك الأبناء للآباء باختلاف المرحلة العمرية (المرجع السابق).

وقام كورتس J. B. Cortes بدراسة العلاقة بين مستوى الدافعية للانجاز ، والنمو الاقتصادي في المجتمع الأسباني . وذلك في ثلاث فترات :

الأولي : فترة النمو الاقتصادي من ١٢٠٠ - ١٤٩٢ .

الثانية : فترة الازدهار الاقتصادى أو الذروة من ١٤٩٢ - ١٦١٠ .

الثالثة : فترة الانحدار أو الهبوط الاقتصادى من ١٦١٠ - ١٧٣٠ .

واستخدم الباحث في تقدير الدافعية للانجاز مؤشر الانتاج الأدبي ، أما النمو الاقتصادي فتم تقديره من خلال عدة مؤشرات مثل عدد الحيوانات ، وعدد السفن .. الخ .

وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن الدافعية للانجاز قد بلغت أقصى ارتفاع لها في الفترة الأولي ، ثم انخفضت في الفترة الثانية حيث الازدهار الاقتصادى وفي ضوء ذلك أشار الباحث الى أن هناك العديد من العوامل المسئولة عن ارتفاع أو انخفاض مستوى النمو الاقتصادي مثل ظروف التنشئة

الأسرية والتى تلعب دورا مهما الى جانب الدافعية للانجاز (Cortes, 1960)

.

ويتسق ذلك مع ما توصل اليه دى تشارمز ، ومولر - من خلال فحصهما للعلاقة بين معدل تكرار الخيالات الانجازية (كما وردت في قراءات عينة من الأطفال بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من ١٨١٠ - ١٩٥٠) - وبين عدد براءات الاختراع التى تم التوصل اليها خلال هذه الفترة بالولايات المتحدة الأمريكية . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أن هناك ارتباطا إيجابيا مرتفعا بين المؤشرين ، فهما يرتفعان في الفترة من ١٨١٠ - ١٨٩٠ ، وينخفضان معاً في الفترة التالية من ١٨٩٠ - ١٩٥٠ De Charms &) . Moeller, 1962)

وقد أهتم دى فوس DeVos بدراسة الثقافة في علاقتها بالشخصية لالقاء الضوء على التقدم الاقتصادى في المجتمع الياباني . وركز على أهمية ما تتسم به الأسرة اليابانية من خصائص مثل المغامرة والميل الى التقدم والتحديث المستمر . وأوضح أن الدافع للانجاز في المجتمع الأمريكي يختلف عنه في المجتمع الياباني . ففي اليابان توجد قيمة كبيرة للانتماء الى المجموعات الأسرية التى يجلب لها نجاح الفرد الكبرياء والتفاخر ، حيث تعد الأسرة في هذا المجتمع - وليس الفرد- الوحدة التقليدية .كما أن معاناة الفشل تكون من نصيب الأسرة كلها وليس الفرد وحده . أما في حالة المجتمع الأمريكي فيكون التركيز على المستوى الفردي بدرجة كبيرة في الأسرة الأمريكية . حيث التدريب على الاستقلال والخصوصية (DeVos 1965) .

وكشفت نتائج الدراسة التى قامت بها "ونتربوتوم" عن أن الأمهات المرتفعات في الحاجة للانجاز يشجعن أطفالهن على الاستقلال وتحمل المسئولية

وأكثر تدعيما لأطفالهن على الانجاز بالمقارنة بالأمهات المنخفضات في الحاجة للانجاز (Winterbottom , 1958) .

وأشار البعض من الباحثين مثل " سميث " C.P. Smith و " وزيجلـــر " E. Zigler ، الى أنه على الرغم من أهمية الاستقلال بالنسبة للدافع الى الانجاز ، فانه ليس المسئول الوحيد عن هذا الدافع . فهناك العديد من المتغيرات الأخرى المؤثرة في الدافع الى الانجاز مثل تأكيد الذات: Assertiveness (Jung, 1978, P. 150).

وهذا ما أكده "براد برون" (Bradburn, 1963) في دراسته للحاجة للانجاز في المجتمع التركي . حيث أشار الى أن هذا المجتمع يسوده أب متسلط وأسرة مسيطرة على كل أمور الطفل . مما ترتب عليه انخفاض الحاجة للانجاز في هذا المجتمع .

كما أشار "بارنـــو" V. Barnouw الى أن ظروف التنشئة الأسرية السائدة في مجتمع ماتعكس نمط شخصية هذا المجتمع . وربط ذلك بالنمو الاقتصادى ، مستشهداً بدراساته وتحليلاته لعدد من المجتمعات مثل الهند ، وبورما ، والصين ، ونيجريا ، واليابان ، واسرائيل .. الخ . من ذلك ماذكره – على سبيل المثال – عن أسلوب تنشئة الطفل في كيبوتزات اسرائيل ، حيث الممارسات الجمعية في تربية الطفل ، والتى تتضمن رفض الأسرة النووية التقليدية ، وتقديم شخصية تحافظ على النظام الاجتماعي الجمعي Collective Social Order . وفي هذا النظام تمثل الأسرة وحدة متكاملة ، حيث تعمل الأم وتنشغل أساساً بتربية وتغذية أطفالها . فهي كما يصفها الباحث امرأة يهودية ، مثقفة ، نظيفة ، جادة ، هادئة ، تخضع لزوجها ، وكل همها هو أسرتها ، وسعادتها متمثلة في سعادة زوجها وأبنائها . هذا على الرغم من

وجود بعض المظاهر السلبية لهذه الأسـرة في تربيـة الطفـل ، والـتي ترتـب عليهـا تأخر النمو العقلي والاجتماعي للأطفال ، الـــذين يعيشون في هـــذه الأســـر (Barnouw, 1979)

وفي مجال المقارنة بين الحضارة البرازيليـة والحضـارة الأمريكيـة في الدافـع للانجاز ، أوضـح " روزن " أن الفروق في التدريب وأساليب التربية في مرحلـة الطفولة هي العامل الأساسي الذى يمـيز بـين سـلوك الانجـاز في الحضـارتين . اذ تركز الحضارة الأمريكية على الاستقلال والتلقائية والاعتماد علـى النفـس . ممـا يجعل الطفل يقـارن نفسـه بشـكل تنافسـي - بمعيـار مثـالي للامتيـاز والتفـوق (أحمـــد عبد الخالق ، ١٩٩١)

وقامت "ميمونة الصومالي" بدراسة هدفها الكشـف عـن دافعيـة الانجـاز لدى تلميذات الصفين الخامس والسادس الابتدائي بمدينة الريـاض ، وعلاقتهـا ببعض أساليب التنشـئة الاجتماعيـة ، وهـي : السـواء ، التذبـذب ، التسـلط ، التفرقة . وكان من نتائج هذه الدراسة أنها كشفت عن اختلاف درجة الدافـع للانجاز لدى الاناث باختلاف مستوي السواء لآبائهن وأمهاتهن . فبنـات الآبـاء ذوى السواء المرتفع ، والأمهات ذوات السواء المتوسـط أفضـل في الانجـاز مـن بنات الآباء والأمهات أصحاب السواء المنخفض . كما أوضحت هذه الدراسـة اختلاف درجة دافع الانجاز لدى الاناث باختلاف مستوى التسلط لأمهاتهن كما تدركه الاناث . فبنات الأمهات ذوات التسـلط المرتفـع أفضـل في الانجـاز من بنات الأمهات ذوات التسلط المنخفض (ميمونة الصومالي ، ١٩٩٣) .

وقام "جابر عبد الحميد جابر" بدراسة الفروق بين الجماعات العمريـة في دوافع الحياة لدى ثلاث عينـات قطريـة ، وعربيـة ، وأمريكيـة . وذلـك بهـدف القاء الضوء على التغيرات في دوافع الحياة التى ترتبط بالعمر والجنـس والثقافـة ، وعلاقة هذه التغيرات بالتنظيم الهرمي للحاجات الجسمية والنفسية عند ماسلو .

واشتملت العينة القطرية على ٢٧٢ مبحوثاً من الذكور والاناث ، تراوحت أعمارهم بين ١٠ - ٥٩ سنة . أما العينة العربية غير القطرية فتكونت من ٣٧٥ مبحوثاً من جنسيات مختلفة : فلسطينية ، وأردنية ، ويمنية ، ومصرية ، ممن يعملون في قطر ، من الذكور والإناث ، وتراوحت أعمارهم بين ١٠ - ٥٩ سنة . أما بخصوص العينة الأمريكية فهي عينة الدراسة التي قامت بها "برباراجويل ؛ ودلوريس براون" ، والتي تكونت من ١١١ مبحوثاً من البيض، من الذكور والاناث ، وتراوحت أعمارهم بين ٩ - ٨٠ سنة .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود بعض الشواهد على بزوغ الحاجة وفقاً للتنظيم الهرمي للحاجات كما قدمه ماسلو.كما اتضح أن حاجات التقدير تصل الي زروتها عند المراهقة وتتناقص في المراحل المتأخرة من النمو ، بينما تستمر حاجات الحب في الارتفاع خلال الرشد سواء في العينة القطرية أو الأمريكية .

كما تبين من هذه الدراسة سيطرة الحاجة الى الحب على بقية الحاجات الأخرى في جميع الأعمار في العينة الأمريكية . بينما حصلت الحاجة الى تحقيق الذات على أعلى الدرجات في جميع الأعمار لدى العينة العربية ، وكذلك لدى العينة القطرية - فيما عدا مرحلة توسط العمر حيث برزت الحاجة الى الحب لدى أفراد العينة القطرية . (جابر عبدالحميد جابر ، ١٩٨٤).

وقام "ميلكيان وآخرون" بدراسة الدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة في أربع دول نامية هي : تركيا ، والبرازيل ، والمملكة العربية السعودية ، وأفغانستان . وذلك لدى طلاب الجامعة من الذكور في الدول الثلاث الأولى ، ومن الذكور والاناث في دولة أفغانستان . وتمت مقارنة هذه الدول الأربع بعينة أخرى من طلاب الجامعة البريطانيين.وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي: -

جدول رقم (١)

يبين نتائج دراسة ميلكيان وآخرون للدافعية للإنجاز عبر ثقافات مختلفة

الدولـــــة	الجنس	عدد أفراد العينة	المتوسط	الانحراف المعيـاري
١- تركيـــــا	ذكور	١١٥	٣٠و٥	٧٥و١
٢- البرازيـــــل	ذكور	٧٥	٧٢و٥	٤٥و١
٣- الســـعودية	ذكور	٨٥	٣٤و٥	٣٣و١
٤- أفغانســـتان	ذكور	١٦٣	٢٧و٦	٣٥و١
	إناث	٥٨	٨٠و٥	٢٦و١
٥- بريطانيـــا	ذكور	٦٢٢	٤٦و٤	٧٠و١

ومن خلال المقارنة بين هذه الدول الخمس في الدافعية للانجاز تبين أن ترتيبها من أعلاها الى أدناها يتمثل في أفغانستان (ذكوراً أو اناثاً) ، يليها البرازيل ، ثــم السعودية ، وتركيا ، وفي النهاية توجد بريطانيا .

كما تبين أن جميع الفروق بين الذكور دالة احصائيا عند مستوى ٠٥, ، و ٠١,. فيما عدا بين تركيــا والبرازيل ، وبين تركيا والسعودية . وأوضحـت هذه النتائج أيضا أن الذكور أكثر دافعية للانجاز من الاناث . والفـروق بينهمـا ذات دلالة احصائية عند مستوى ٠٥ر.

والنتيجة الملفتة للنظر في هذه الدراسة هي أن الطلاب البريطـانيين كـانوا أقل المجموعات في الدافعيـة للانجـاز بالمقارنـة بطـلاب الـدول الأخـرى . وأشـار الباحثون في دراستهم هذه الى أن هذه النتيجة تتسق مع ماتوصل اليه ما كليلانـد في احدى دراساته من أن مستوى الدافعية للانجاز في بريطانيا منخفـض بالمقارنـة بالدول الأخرى (Melikian.,etal. , 1971) .

وقام محمود عبد القادر (١٩٧٨) بدراسة دوافع الانجاز وعلاقتها ببعض عوامل الشخصية والنجاح الأكاديمي في ضوء الأهداف التالية : -

١- تقدير بعض دوافع الانجاز (الممثلة في الطموح ، والتحمل ، والمثابرة) لدى الشباب الجامعي من الجنسين ، ومن الجنسيات العربية المختلفة .

٢- تقدير العلاقة بين هذه الدوافع والنجاح الأكاديمي في نهاية الفصل الدراسي .

٣- تقدير العلاقة بين هذه الدوافع وبعض سمات الشخصية خصوصاً تلك المتعلقة بقوة الأنا.

وتكونت عينة هذه الدراسة من ٤٥٧ طالبا وطالبة من جامعة الكويت ، ومعهد المعلمين غالبيتهم من الكويتيين ، وان كانت تتضمن ٦٧ طالبا وطالبة من جنسيات خليجية مختلفة من البحرين ودولة الامارات ، وكذلك تضمنت ٥٥ طالباً وطالبة من جنسيات عربية أخرى غير خليجية أكثرهم من الفلسطينيين واللبنانيين .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي :-

١- توجد فروق جوهرية بين الذكور الكويتيين والاناث الكويتيات في دوافع الانجاز الثلاثة المتضمنة في الدراسة - لصالح الذكور .

٢- يوجد ارتباط ايجابي دال بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسي وكل من الطموح ، والتحمل والمثابرة . فالنجاح الأكاديمي يتطلب بالاضافة الى الطموح تحملا ومثابرة .

٣- بالنسبة لدافعي التحمل والمثابرة : فقد تبين أن متوسط الطلاب الذكور العرب غير الخليجيين يزيد عن أندادهم الكويتيين بشكل دال عند ٠,٠١ ، وعن

أندادهم الخليجيين عند مستوى ٠٥,٠ . أما بخصوص الطالبات فقد تبين أن الفروق تنحصر فقط بين العرب غير الخليجيات والكويتيات عند مستوى ٠٥,٠. مما يشير الى أن الفروق بين الجنسين هي محصلة لعوامل ثقافية واجتماعية واقتصادية .

٤- بالنسبة لدافع الطموح : فقد تبين أنه لا توجد فروق دالة بين متوسطات الذكور لدى جميع الجنسيات التى اشتملت عليها العينة . فالكويتيون يتساوون مع الخليجيين والجنسيات العربية الأخرى غير الخليجية في طموحهم العام . أما فيما يتعلق بالاناث ، فقد أوضحت النتائج تزايد متوسط درجات الاناث العرب غير الخليجيات عن متوسط الاناث الخليجيات بفروق دالة عند مستوى ٠١,٠ . كما يزيد عن متوسط الاناث الكويتيات بفروق دالة عند مستوى ٠١,٠ . أما الفروق بين الكويتيات والجنسيات الخليجية الأخرى فهي غير دالة احصائيا (محمودعبد القادر ، ١٩٧٨).

وقامت "اليزابيث بوثا" (Botha, 1971) بدراسة الدافع للانجاز عبر ثقافات مختلفة هي الثقافة العربية (لبنان) وثقافة جنوب أفريقيا ، والثقافة الأمريكية . حيث قامت الباحثة بدراسات ثلاث نعرض لها على النحو التالي :-

الدراسة الأولى : **وأجريت في جنوب أفريقيا .**

وتكونت عينة هذه الدراسة من ٨٦ طالبة من طالبات الجامعة .

واشتملت الأدوات على ثلاثة مقاييس :

الأول : مقياس الدافعية في ظل ظروف محايدة :

Motivation Measure Under "Neutral Conditions "

الثاني : مقياس الدافعية في ظل ظروف الاستثارة الفكرية :

Motivation Measure under " Intellectual Arousal " Conditions .

الثالث : مقياس التوجه القيمي : Value Orientation Measure.

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أن طالبات الجامعة بجنوب أفريقيا قد حصلن على درجات مرتفعة في الانجاز في ظل ظروف الاستثارة عنها في الظروف المحايدة أو الطبيعية. وهي نتائج تتفق الى حد كبير مع بعض الثقافات الأخرى مثل البرازيل ، وألمانيا ، واليابان .

وفي ضوء تقسيم الباحثة لأفراد العينة الى مجموعتين : احداهما مجموعة الاناث ذوات الاهتمام العقلية ، أما الثانية فتكونت من الاناث الموجهات بدور الأم . وفي ضوء ذلك تبين أن المجموعتين قد ارتفعت درجاتهن في الدافعية للانجاز في ظروف الاستثارة عن الظروف المحايدة .

ومن خلال مقارنة الباحثة بين عينتين متكافئتين في العمر : الأولى من الطالبات قوامها ٤٠ طالبة ، م والثانية من الطلاب الذكور قوامها ٤٠ طالباً . من خلال ذلك تبين أنه لا توجد فروق جوهرية بين المجموعتين في الحاجة للانجاز كما يقيسها اختبار ماكليلاند.

الدراسة الثانية : وتمت في لبنان.واشتملت على دراستين فرعيتين : -

الأولى : وأجريت على عينة مكونة من ٢٨ طالباً ، و٢٨ طالبة ، ممن يدرسون بالجامعة الأمريكية في بيروت ، وهم متماثلون في العمر والجنسية والدين . وأستخدم اختبار ماكليلاند للدافعية للانجاز . وأجريت التجربة في ظروف محايدة ، ثم في ظروف اثارة أو منافسة . وفي الظروف المحايدة كان الاختبار يقدم على هذا النحو : هذا اختبار للتخيل المبدع ....الخ. أما في ظروف الاثارة فتضمنت التعليمات : هذا اختبار للذكاء العام ، والقدرة على التنظيم وفهم التعليمات وتنفيذها بدقة وبسرعة .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أنه لا توجد فروق بين الذكور والاناث في ظروف التطبيق " المحايدة - الاثارة " . كما تبين أن درجات الدافع للانجاز في هذه العينة أقل من تلك التى حصلت عليها بعض الثقافات الأخرى .

أما الدراسة الفرعية الثانية: فأجريت على ٨٠ طالبا وطالبة ، ممن يدرسون ايضاً في الجامعة الأمريكية ببيروت.وتراوحت أعمارهم بين ١٧-٢٥ سنة . وقد اشتملت هذه العينة على ٤٠ مسلما (٢٠ ذكور ، ٢٠ اناث) و٤٠ مسيحياً (٢٠ ذكور ، ٢٠ اناث).

وصممت هذه الدراسة لاثارة المنافسة لدى أفراد العينة باستخدام أسلوب الاثارة الاجتماعية وليس العقلية ، فكان يخبر أفراد العينة بما يلى : - " أنه لأمر مهم أن تكون محترماً من الآخرين وتشغل منصباً راقياً في المجتمع . وأن استكمال بيانات هذا الاختبار سوف يوضح الصفات الضرورية لشغل منصب مرموق في الحكومة أو المؤسسات التعليمية في المجتمع ، والصفات الضرورية للتعامل مع الأشخاص الذين يشغلون مثل هذه المناصب " . ثم يطلب بعد ذلك مباشرة من أفراد العينة أن يجيبوا على اختبار ماكليلاند للدافعية للانجاز.

وأوضحت نتائج هذه الدراسة عدم وجود فروق جوهرية في الدافعية للانجاز بين الذكور والاناث . وأن درجات المسيحيين من الذكور والاناث كانت أعلى من درجات المسلمين . ولكن الفروق بينهما ليست دالة احصائيا . كما كشفت هذه الدراسة عن أن درجات الدافعية للانجاز في هذه الدراسة ،

والتى اعتمدت على الاثارة الاجتماعية أقل مـن درجـات الدراسـة الأولى والتـى اعتمدت على الاثارة العقلية (Botha , 1971).

الدراســـة الثالثـــة : وأجريت في الولايات المتحـدة الأمريكيـة وجنـوب أفريقيا .

واشتملت على عينتين الأولى : وتكونت من ٨٠ طالباً جامعيا أمريكيا نصفهم من الذكور والنصف الثاني من الاناث . أما الثانية فاشتملت على ٨٠ طالباً جامعيا من جنوب أفريقيـــا نصفهم مـن الذكـور والنصـف الثـاني مـن الاناث .وتم اختبار أفراد العينتين في ظـل ظـروف الاثـارة لصورتـين مـن اختبـار تفهم الموضوع (TAT) . وتم تحليل النتائج لتحديـد الضغـط العدائي Hostile press أو الخوف من الفشل Fear of Failure طبقا لطريقـة بـيرني وآخـرون Birney, etal . في هذا الشـــأن * .

وكشفت نتـائج هـذه الدراسـة عـن ارتفـاع درجـة الضغـط العدائـي أو الخـوف مـن الفشـل لـدى الطـلاب العـرب . بالمقارنـة بـالطلاب الأمريكيـين . والفروق بينهما دالة احصائياً عند مستوى ٠,٠٥ .

كما تبين أن الاناث الجامعيات بجنوب أفريقيا الأكثر توجها بدور المرأة ، أو الأكثر توجها عقليا قد تزايد لديهـن الخيـال الانجـازى في ظـروف الاثـارة مثل الذكور . مما يعنى أن هؤلاء الطالبات يمثلن مجموعة منتقاه التحقن بالجامعة في جنوب أفريقيـا . ولديهـن قيـم الانجـاز الفكـرى مرتفعـة بالمقارنـة بالطالبـات الموجهات بدور المرأة .

وأوضحت الباحثة في دراستها أن النساء العرب تنتمين لثقافة متصلبـة أو جامدة في تحديد الأدوار الجنسية . حيث تعاني الطالبات الجامعيات صراعاً تحت ظروف اثارة الانجاز ، مما يؤثر على دافعيتهن للانجاز بالمقارنة بالرجـــال .

* سوف يتم توضيح هذه الطريقة في الفصل الثالث من الدراسة الحالية.

واستطردت قائلة بأنه من خلال الرجوع الى القيم الثقافية للعرب ، فـإن طرق أو أساليب الاثارة الاجتماعية بدلاً من أن تزيد الخيال الانجـازي فانهـا تنقصـه ، وأن الفروق بين الذكور والاناث تعكس قيما ثقافيـة أكـثر مـن كونهـا تعكـس فروقاً بين الجنسيين (Botha, 1971) .

وبوجه عام فإن أهم ما يمكـن الخـروج بـه مـن هـذه الدراسـة يتمثـل في الآتي: -

١- ان تعليمـات وظـروف الاثـارة للدافعيـة للانجـاز لطلبـة الشـرق الأوسـط (العرب) لم تكتشـف بعد .

٢- ان الفشل في رفع درجة الانجاز في ظروف الاثارة قـد يرجـع الى حقيقـة أن تعليمـات الاثارة لا تتلاءم مع الثقافة العربية .

٣- ان انخفاض درجات الدافعية للانجاز لدى الطلبة العرب قد يرجع الى عوامل ثقـافية خاصة بهذه الثقافة مثل : سيطرة الأب أو التسـامح مـن جـانب الأم (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

وقد توصلت العديد من البحوث الثقافية المقارنة الى نتائج مشابهة لتلـك التى توصلت اليها "بوثا" في دراستها ، حيث تبين وجـود علاقـة دالـة بـين نمـط رعاية الوالدين للأبناء أو أساليب تنشئتهم ، وبـين الدافعيـة للانجـاز عنـد هـؤلاء الأبناء . وبوجه عـام فـان الدافعيـة للانجـاز تتـأثر بـالعوامل الاجتماعيـة وخاصـة أساليب التنشئة الاجتماعية . فهى اذ تتـأثر بثقافـة المجتمـع ، فانهـا تختلـف مـن ثقافة لأخرى ومن مجتمع لآخر (المرجع السابق).

وهذا التفسير الذى اعتمدت عليـه "اليـزابيث بوثـا" في تفسـير انخفـاض الدافعية للانجاز – قد أشار اليه برادبورن (Bradburn, 1963) في دراسته

المقارنة بين الأتراك والأمريكيين في الدافعية للانجاز . حيث حصل الذكور الأمريكيون على درجات أعلى من درجات الأتراك . وتم تفسير ذلك في ضوء سيطرة وتسلط الأب التركي في الثقافة التركية التقليدية . فهو الذى يصدر جميع القرارات المتعلقة بالأسرة دون استشارة أفرادها . وتمتد هذه السيطرة طوال حياة الأب، وحتى بعد أن يتزوج الابن ويكون أسرة مستقلة .

كما أجرى "مصطفي تركي" دراسة عن الفروق بين الكويتيين وغير الكويتيين في عدة متغيرات كان من بينها الحاجة للانجاز . واشتملت عينة الدراسة على ٧٤ طالباً كويتيا من الذكور والاناث ، بالاضافة الى ٧٤ طالباً وطالبة من الطلاب العرب غير الكويتيين . وكلاهما يدرس في جامعة الكويت ، بكليات التربية والآب والعلوم والتجارة ، ومن مختلف الصفوف الدراسية .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن ارتفاع متوسط الحاجة للانجاز لدى الذكور غير الكويتيين بالمقارنة بالذكور الكويتيين . والفروق بينهما ذات دلالة احصائية . وفي مقابل هذا حصلت الطالبات الكويتيات على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بالطالبات غير الكويتيات . والفروق بينهما أيضاً ذات دلالة احصائية . وأرجع الباحث ذلك الى ظروف التنشئة الاجتماعيةفي الأسرة العربية غير الكويتية ، والتي تشجع الذكور وتحثهم على تحقيق مستوى عال من الانجاز ، في حين تعطى اهتماما أقل للاناث . لذلك حصل الذكور غير الكويتيين على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بالاناث غير الكويتيات(Torki, 1980) .

وقام "فتحى الزيات" بدراسة العلاقة بين النسق القيمى ووجهة الضبط والدافعية للانجاز ، لدى عينتين من طلاب الجامعة بكل من جامعة المنصورة ، وجامعة أم القرى . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . كما لاتوجد فروق جوهرية

بين العينة السعودية والعينة المصرية في الدافعية للانجاز الأكاديمى (فتحى الزيات ، ١٩٩٠).

كما قام "أحمد عبدالخالق" بدراسة هدفت الى تحديد مستوى الدافع للانجاز لدى اللبنانيين ، وبيان الفروق بين الجنسين في هذا الدافع . واشتملت العينة على ٥٣٦ لبنانياً مقسمة ألى أربع مجموعات هي : طلاب المرحلة الثانوية ، والجامعة من الجنسين .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود تقارب كبير في الدافع للانجاز بين المجموعات اللبنانية الثلاث : طلبة المدارس ، طلبة الجامعة وطالباتها . على حين ينخفض متوسط طالبات المدارس عن بقية المجموعات . وظهر أن الفرق بين طلبة المدارس وطالباتها دال احصائيا لصالح الطلبة .كما أشار الباحث في هذه الدراسة الى أنه عند مقارنة طلاب المدارس الثانوية اللبنانيين بنظرائهم المصريين ، اتضح تساوى متوسط طالبات المدارس في البلدين ، على حين ارتفع متوسط الطلبة اللبنانيين عن الطلبة المصريين (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وقام " لن وزملاؤه" R. Lynn, et al. (كان من بينهم أحمد عبد الخالق) بدراسة حضارية مقارنة بين ثلاث وأربعين دولة (من بينها مصر) . متضمنه الدافع للانجاز كما يقاس بمقياس " راى - لن " . وكشفت هذه الدراسة عن النتائج التالية :

١- تبين أن متوسط الطلبة اللبنانيين أعلى من متوسط الطلبة في سبع وثلاثين دولة ، على حين يتساوى مع خمس دول هى : الأرجنتين ، البرازيل ، كولومبيا ، المكسيك ، ترانسكي .

٢- كما تبين أن متوسط الطالبات اللبنانيات أعلى من متوسط الطالبات في ثمان وثلاثين دولة . في حين يتساوى مع أربع دول هى : البرازيل ، كولومبيا ، المكسيك ، ترانسكى .

٣- حصل الذكور على درجات أعلى من الاناث في الدافع للانجاز في كل من مصر والصين فقط.

٤- حصلت الاناث على درجات أعلى من الذكور في الدافع للانجاز في ثمان دول هى : استراليا ، فرنسا ، جنوب أفريقيا ، تركيا ، انجلترا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، فنزويلا ، يوغوسلافيا.

وفي ضوء ما كشفت عنه هذه الدراسة من نتائج أوضح "أحمد عبد الخالق" أن متوسط العينات اللبنانية الأربع يفوق المتوسط العالمى ، أى متوسط المتوسطات المستخرج من ثلاث وأربعين دولة . وأشار الباحث الى أن هذه النتيجة تتسق مع ماهو معروف عن الشعب اللبناني وما هو متوقع منه. فهو من أكثر الشعوب طموحاً ورغبة في الانجاز (وتأتي الأعمال التجارية في المقام الأول) ، واصراراً على الحياة واستمتاعاً بها . ومن بين مظاهر الدافع المرتفع للانجاز ، اعتماداً على دلائل واقعية أن اللبنانين أكثر الشعوب هجرة الى بلاد العالم بحثا عن الأفضل في بلاد المهجر . وبوجه عام يرجع ارتفاع الدافع للانجاز لديهم الى عوامل متعددة تاريخية واجتماعية ونفسية، واقتصادية وسياسية تفاعلت معاً وأفضت الى تركيب معين لشخصية الشعب اللبناني (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

القسم الثاني : الدراسات التى تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

يعد الفرق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز احدى المشكلات التى يواجهها الباحث في هذا المجال ، حيث يواجه بيانات متناقضة أحياناً وغير متسقة دائماً . ولا تزال نتائج البحوث غير متسقة حول الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . ولايزال المجال في حاجة الى بحوث أكثر في الثقافات المختلفة حتى يمكن صياغة اطار نظرى متكامل للذكور والاناث في هذا المجال .

وقد تبين من خلال استقرائنا لتراث الدراسات السابقة التى تمت في هذا الشأن أنه يمكن تقسيمها الى فئتين : احداهما توصلت الى أن الذكور أكثر تفوقا في الدافعية للانجاز من الاناث . أما الثانية فكشفت عن أنه لا توجد فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز . ونعرض لهما على النحو التالي :-

الفئة الأولى : وتشتمل على الدراسات التى كشفت نتائجها عن تفوق الذكور علـى الاناث في الدافعية للانجاز :

ومن هذه الدراسات على سبيل المثال : (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ عبد الرحمن الطريرى ، ١٩٨٨ ؛ محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ؛ حسن على حسن ١٩٨٩ "أ" ؛ الشناوى عبد المنعم ، ١٩٨٩ ؛ رشاد موسى ، ١٩٩٠ "ب" ؛ Olsen, 1971 ; Dion, 1985؛Block ; 1981) . وقد أرجع هؤلاء الباحثون تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل منها ما يتعلق بظروف وعمليات التنشئة الاجتماعية ، وبعضها يتعلق بالظروف المثيرة لهذه الدافعية ، ومصدر الضبط لدى كل من الجنسين ، وبعضها الآخر يتعلق

بمسألة الخوف من النجاح لدى الاناث . ومنها أيضاً من اعتمد على الجانب الفسيولوجي ، وأنماط الشخصية . وهذا ما نوضحه على النحو التالي : -

١- تفسير تفوق الذكور على الإناث في الدافعية للانجاز في ضوء أساليب التنشئة الاجتماعية :-

تبين أن للسياق الاجتماعي ممثلاً في التنشئة الأسرية تأثيره على نسق دافعية الاناث وما يحتوى عليه هذا النسق من متغيرات . حيث ظهر وجود ارتباط ايجابي دال بين التنشئة الأسرية المتسمة بالسماحة والدافعية العامة . في حين أنه في ظل عدم الاتساق تخمد الدافعية العامة. واتضح أن تنشئة السماحة تقف كمناخ صحي تبرز في ظله أقوى درجة من الدافعية العامة (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص ٢٢٩).

وكشفت نتائج الدراسة التى قامت بها "كاميليا عبد الفتاح" على عينة من طلاب الجامعة أن مستوى طموح الطلبة أعلى من مستوى طموح الطالبات . وأرجعت الباحثة ذلك الى ظروف التنشئة الاجتماعية التى تعيشها البنت خلال طفولتها ، فهى تعيش في عالم النساء الذى مازال ينظر اليه نظرة محدودة ، وتعاني ضروب الاهمال والتفرقة بينها وبين الذكور خلال طفولتها . فهناك فروق بين مستوى طموح كل من الرجل والمرأة تبعاً للحضارة والثقافة التى يعيشان فيها (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ " أ " ، ص ١٥٨).

كما تبين أن الدافعية للانجاز تظهر في أوضح صورها عندما يشعر الطفل بدرجة من الاستقلال الذاتي . فالأطفال الذين يعيشون في نطاق أسر تنمى لديهم الشعور بالمسئولية وحرية الحركة يظهرون قدرا أكبر من الدافعية للانجاز بعكس الاطفال الذين يعيشون في أسر تضيق الخناق على أبنائها بهدف توفير الحماية لهم (بدر العمر ، ١٩٨٧).

اتضح أيضا أن الآباء لا يشجعون بناتهم على الانجاز اذا تعارض هذا الانجاز مع أدوارهن كزوجات وأمهات . ويتحدد أسلوب الآباء في هذا الصدد في شكل ابراز توقعات لها تأثيرها على الأبناء . وهذا مايفسر أسباب اخفاق الاناث لاقتدارهن في الأداء عندما يكن في صحبة الذكور . فالآباء في الوقت الذى يتغاضون فيه عن الدافعية المنخفضة بالنسبة لبناتهن يتشددوا مع أبنائهم الذكور في اتجاه جعل دافعيتهم للانجاز مرتفعة . مما يبرز دور وأهمية الأسرة في مجال الدافعية للانجاز . بالاضافة الى دور كل من المؤسسات الأكاديمية والتعليمية مثل المدرسة والجامعة، ووسائل الاعلام ،وجماعة الأقران في هذا المجال (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "ب")

وقد أوضحت بلوك (Block, 1981) أن التنشئة الاجتماعية في المجتمع الأمريكي تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية – بينما تشجع الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية . أيضاً تبين أن التنشئة الاجتماعية تنمى في الذكور سلوكيات التنافس والتحدى بينما تشجع الاناث على أن يكن مساعدات .

وكشفت نتائج بعض الدراسات عن أن الاناث يتأثرن سلبياً بالمنافسة ، بينما لا يحدث ذلك بالنسبة للذكور . فالاناث المنافسات أقل توقعاً للانجاز وأقل ثقة وأقل في مستوى الطموح بالمقارنة بالنساء اللاتي يعملن بمفردهن (House, 1974).

وقام "مصطفي تركي" بدراسة العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء في الأسرة وبعض سمات شخصية الأبناء . وتكونت عينة الدراسة من ٢١١ طالباً وطالبة من الطلاب الكويتيين ممن يدرسون بجامعة الكويت .وكانت احدى سمات الشخصية التى تناولتها هذه الدراسة الدافعية للانجاز في ضوء تقسيمها الى

الانجاز عن طريق المسايرة *، والانجاز عن طريق الاستقلال** من اختبار كاليفورنيا.

وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية للانجاز عن طريق المسايرة ، والدافعية للانجاز عن طريق الاستقلال عند الاناث أكثر بالتقبل من الأب منه عند الذكور . وان كان الارتباط بين الانجاز عن طريق الاستقلال عند الاناث والتقبل من الأب ارتباطا سالباً . كما تبين أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية للانجاز عن طريق المسايرة عند الاناث بالتقبل من الأم أكثر منها عند الذكور . فالدافعية للانجاز عن طريق المسايرة عند الاناث تتأثر بادراكهن للوالدين بأنهم محبون ، ويتقبلونهن ، ويقضون وقتا كافيا معهن .. أما الدافعية للانجاز عن طريق الاستقلال عند الاناث فتتأثر بالاستقلال السيكولوجي وعدم بث الوالدين للقلق والشعور بالذنب في نفوسهن . وينطبق هذا التفسير على الذكور أيضاً سواء بالنسبة للأب أو الأم (مصطفي تركي ، ١٩٨٠)..

---

* يتصف الشخص الذى يحصل على درجات مرتفعة في الدافعية للانجاز عن طريق المسايرة بأنه متعاون ، وكفء ، ومنظم ، ومسئول ، ومتزن ، ومخلص ، ومثابر ، ويقدر النشاط والانجاز الذهنى .

** يتصف الشخص الذى يحصل على درجات مرتفعة في الدافعية للانجاز عن طريق الاستقلال بأنه ناجح ، وقوى ، ونشيط ، ومتزن ، ومستقل عن الآخرين ، وذو قدرة عقلية فائقة (مصطفي تركى ، ١٩٨٠).

٢- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء الظروف المثيرة لهذه الدافعية : -

كما تم تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء الظروف والمواقف المثيرة لهذه الدافعية لدى كل من الجنسين . حيث تتأثر النساء بالدافع الى الانتماء Affiliation ، بمعنى حاجة الأنثى لأن تكون مرغوبة ومقبولة اجتماعياً . ويفترض أن يكون لدافع الانتماء هذا أولوية وأفضلية على الدافع للانجاز بالنسبة للاناث. في حين يتغلب الدافع للانجاز والتحصيل المرتفع لدى الرجال . (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١ ؛ Lips & Clowill 1978) .

وافترض "مهربيان" أن الدافعية للانجاز تختلف عند الذكور عنها عند الأناث . فهي بالنسبة للذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة . ويميزها عند الاناث التقبل الاجتماعي وتأييد المعايير السائدة (Mehrabian, 1968)،فهناك قوالب اجتماعية تحدد للأنثى صفات الدفء والتعبير الوجداني ، في حين تحدد للذكور صفات السيطرة والتنافس والاقتدار (Jung, 1978) .

ويتسق ذلك مع ما أشار اليه "محى الدين حسين" - من خلال استعراضه للدراسات التى تناولت المقارنة بين الجنسين في الدافعية للانجاز - بأن الاناث بصفة عامة موجهات بدافعية الانجاز أقل من توجه الذكور بها ، فهن موجهات بمعان اجتماعية يمليها عليهن دورهن كأمهات وزجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيق الذات مهنياً . فالتواصل الحميم مع الآخرين أقوى من رغبتهن في تحقيق النجاح المهنى . لكن هذا لا يمنع من جانب آخر بأن نقرر بأن هذه الصورة العامة التى تنطق بانخفاض دافعية الانجاز عند الاناث ليست محددة على

نحو مطلق ، بل هى محددة بعدد من المتغيرات من بينها هل العمل الموكل أمره الى الاناث أو الذى يتنافسن فيه مع الذكور مقرون احتماعيا بجنس الذكور أكثر من اقترانه بجنس الاناث أم لا ؟ وهل يشكل انجاز الاناث تهديدا لعلاقاتهن الاجتماعية أم لا ؟ وهل يعني انجاز الاناث الدخول في تنافس مع الذكور أم لا ؟. وأشار الباحث الى أنه اذا كانت الاجابة " بنعم " على هذه الأسئلة الثلاثة كانت دافعية الانجاز عند الاناث منخفضة . أما اذا كانت الاجابة " بلا " كانت دافعية الانجاز عند المرأة مرتفعة (محى الدين حسين ١٩٨٨ "ب ").

ويبدو أن هنالك ارتباطاً بين الدافعية المرتفعة للانجاز ، والذكورة بما تتسم به من خصائص. وهذا ماحاول "رشاد عبد العزيز موسى" الكشف عنه في دراسته للدافعية للانجاز في ضوء مستويات مختلفة من الذكورة لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة . حيث تبين من نتائج هذه الدراسة ما يأتي : -

١- تبين أن الذكور مرتفعى الذكورة أكثر دافعية للانجاز من الذكور منخفضي الذكورة ومن الاناث مرتفعات ومنخفضات الذكورة .

٢- تبين أن الاناث مرتفعات الذكورة أكثر دافعية للانجاز من الاناث منخفضات الذكورة ومن الذكور منخفضي الذكورة(رشاد موسى ، ١٩٩٠، " ب ").

وهذا ما أوضحته "هورنر" من أن سمة الذكورة - سواء كانت لدى الذكور أو الاناث - فهى مصاحبة لارتفاع الدافعية للانجاز (Horner, 1968; 1970)

٣- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط Locus of Contral:-

وقد أرجع البعض من الباحثين انخفاض الدافعية للانجاز لدى الاناث الى اعتقادهن في العوامل الخارجية في حالة نجاحهن ، وفي العوامل الداخلية في حالة فشلهن . وأنهن يعتمدن على العوامل الخارجية في تفسير سلوكهن أكثر من اعتمادهن على العوامل الداخلية . بينما يتميز الذكور بمستوى مرتفع من الطاقة والدافعية نظراً لاتسامهم بمصدر ضبط داخلى (عبد الفتاح دويدار ، ١٩٩١ ؛ Salili , 1980).

٤- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء مفهوم الدافع الى تحاشى النجاح : -

قدمت هورنر (Horner, 1969) في هذا الشأن مفهوم الدافع الى تحاشى النجاح (Motive to Avoid Success (M-s لتفسير السلوك الانجازى لدى الاناث ، وأوضحت أن هذا المفهوم أكثر ارتباطاً بدافعية الاناث من الذكور . وينشأ هذا الخوف نظرا لأن القيم الاجتماعية التى يغرسها المجتمع في الاناث لا تدعم الانجاز لديهن في مواقف المنافسة . فالمرأة اذا نجحت في مجال التجارة مثلاً تدرك على أنها عدوانية وتفتقد الى الأنوثة .

واعتبرت "هورنر" الدافع الى تحاشى النجاح ، أو الخوف من النجاح على أنه أحد خصال الشخصية الكامنة والمستقرة التى تتكون مبكراً في النمو أثناء اكتساب الاناث لهوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة لا تتسق مع أنوثتهن وأنها مناسبة فقط للرجال . وبالتالى يعطين أهمية للعلاقات الاجتماعية والانتماء عن المنافسة. ولذلك فان مواقف الانجاز التى تتضمن منافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي (المرجع السابق).

وأشار هوفمان (Hoffman, 1974) الى أن هناك ثلاثة عوامل تؤدى الى تحاشى النجاح عند الأناث . وهى النجاح في مهام يقترن أداؤها في العادة

بجنس الذكور ، ومعرفة الآخرين بهذه المهام ، وموقف المنافسة . ويظهر انخفاض دافع الانجاز لدى الاناث في صورة توقعات منخفضة لاحتمالات النجاح . أيضاً تبين أن الذكور يركزون على العائد الايجابي للنجاح في حين تركز الاناث على العائد السلبي أو الفشل . ويؤدى هذا بالتالي الى خفض توقعات النجاح عند الاناث .

٥- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية في ضوء العوامل الفسيولوجية وأنماط الشخصية :-

كما حاول البعض من الباحثين تفسير الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية العامة من منظور فسيولوجي . حيث كشفوا - على سبيل المثال - عن أن الذكور يستجيبون أكثر من الاناث الى مواقف الانجاز التى تشتمل على درجة عالية من الاستثارة ، نظراً لما لديهم من دافع قوى الى الانجاز . وتأخذ هذه الاستثارة مظاهر مختلفة مثل افراز الأدرينالين ، والنوروأدرينالين . (من خلال : محى الدين حسين ١٩٨٨ "أ" ، ص ص ٩٢ - ٩٣).

وفي اطار هذا المنظور الفسيولوجي أيضاً يفرق البعض من الباحثين بين نمطين من الشخصية هما النمط "أ" والنمط "ب" Type A & Type B . ويرون تمثيل الذكور للنمط "أ" أكثر من تمثيل الاناث له . في حين تمثل الاناث النمط "ب" أكثر من تمثيل الذكور له . ويتسم النمط "أ" بالايقاع السريع في الأداء لأكثر من عمل في وقت واحد ، والضيق لضياع الوقت ، والانشغال الدائم بما يجب عمله ، والتهيؤ المستمر للعمل ، والعمل بأقصى طاقة ممكنة ، والرغبة في التفوق على الآخرين ، والدافعية العالية للانجاز . أما خصائص النمط "ب" والذى تمثله الاناث بدرجة أكبر فانه على النقيض من خصائص النمط "أ" (المرجع السابق).

كما أرجع البعض انخفاض الدافعية للانجاز لدى الاناث مقارنة بـالذكور الى أنهن يكشفن عن توتر أعلى مما يكشـف عنه الذكـور ، نظـرا لمعايشـتهن الصراع في الأدوار (Ember, 1981)حيث يـؤدي التوتـر العـالي الى انخفـاض القدرة على الانجاز ، ومستوى الطموح ، والمثابرة والحمـاس او تحقيـق الـذات (على الديب ، ١٩٩٣) . ويرجع ارتفاع درجة التوتر لدى الاناث عن الذكور لاعتبـارات الاحسـاس بالهامشـية والضغـوط الاجتماعيـة (مصطفـى ســويف ، ١٩٦٨ ؛ سلوى الملا ، ١٩٨٢).

الفئـة الثانيـة : وتشـتمل علـى الدراسـات التـي كشـفت عـن عــدم وجـــود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز .

ومن هذه الدراسات علـى سـبيل المثـال : (مصطفـى تركـي ، ١٩٨٨؛ رشـاد عبـد العزيـز موسـى ، صـلاح أبـو ناهيـه ، ١٩٨٨ ؛ محمـد أسمــاعيل ، ١٩٨٩ ؛ فتحى الزيات ، ١٩٩٠ ؛ سيد الطواب، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخـالق ، مايسه النيال ، ١٩٩١ ؛ Patric & Zuc Kerman , 1977; Flukerson) (,et al., 1983 ; Botha, 1971

وفي هذا المجال قام "مصطفي تركي" بدراسة هدفـت الى تحديـد معـالم الدافعية للانجاز في المجتمع العربي. حيث تم القاء الضوء على الفروق بين الذكور والاناث من طلبة الجامعة الكويتيين في الدافعية للانجاز في موقف محايد ، وموقف منافسة في الثقافة العربية . وتكونت عينة هـذه الدراسـة مـن ٣٢ طالبـاً ، و٥٣ طالبة ، ممن يدرسون بجامعة الكويت ، بلغ متوسط أعمارهم ٢٠و٥ سـنة . وتم تطبيق اختبار مهربيان للدافعية للانجاز في مكان ووقت المحاضرة في ضـوء تقسـيم أفراد العينة الى ثلاث مجموعات :

الأولى : طلاب فقط

الثانية : طالبات فقـــط

الثالثة : طلاب مع طالبات (مختلـــطة).

وتم تطبيق الاختبار على كل مجموعة في الموقف المحايد ، ثـم بعـد شهر ونصف في موقف المنافسة . وقد وضـع البـاحث تعليمـات محـددة لكل من الموقفـــين .وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي :-

١- لا توجـد فـروق بـين الذكـور والانـاث في الدافعيـة للانجـاز في اختـــــــلاط أو دون اختـــــــــــلاط .

٢- لم تتأثر درجات الذكور والاناث بموقف الاثارة أو المنافسة .

٣- تبين أن متوسط درجات الذكور والانـاث في الثقافـة العربيـة أقـل من درجـــــات الذكور والاناث في الثقافـة الأمريكيـة أو الانجليزيـة . وأوضح الباحث أن ذلك ربما يرجع الى سـيطرة الأب في الثقافـة العربيـة والتسامح من جانب الأم مع الآبنـــــاء (مصطفى تركي ، ١٩٨٨).

وأرجع الباحث عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والانـاث في الدافعية للانجاز الى أن الاسرة العربية الحديثة تحث وتشجع الانـاث - تماما مثل الذكور - على التفوق في الدراسـة والعمـل . وأن هـذا هـو المجال المقبول اجتماعياً والذى يسـمح للمـرأة العربيـة بـالتفوق والامتيـاز فيـه. ولذلـك أصبحـت الانـاث ترغـبن في التفـوق والانجـاز تمامـاً مثـل الذكور ، ومن العوامل الهامة التى قد تميز المرأة العربية الحديثة عن المـرأة في الثقافات الأخرى ، أنها وحتى المتعلمة والتى تعمل - لا تـزال تقـوم بدورها كامرأة وكأم . فتكوين الأسـرة عندهـا قـد يكـون أهـم مـن أن يكون لها وظيفة أو عمل هام أو مركز اجتماعى مرموق . ولذلـك فهـى

تقوم بدور المرأة عن اقتناع وباتقان وتحاول ان تتفوق وتبدع فيه . وهى في ذلك لا تقل عن الرجل العربي المعاصر عندما يقوم بدوره كرجل (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

أما "سيد الطواب" (١٩٩٠) فقد فسر عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في ضوء طبيعة المجتمعات التى أجريت فيها مثل هذه الدراسات ، والفترة الزمنية التى أجريت فيها . واستشهد على ذلك بقوله بأن الدراسات المبكرة - مثل دراسة مارتينا هورنر M. Horner التى أجريت في الستينيات - تختلف عن الدراسات التى تمت في فترة الثمانينيات والتسعينيات ، من حيث الظروف التاريخية والعوامل الاجتماعية والثقافية والنفسية المميزة لكل فترة من هذه الفترات .

ولعل هذا يتفق مع التفسير الذى قدمه "رشاد موسى ، وصلاح أبو ناهية" . واللذان أرجعا عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافع للانجاز ، الى أن الفرص التعليمية والمهنية أصبحت الآن متاحة لكل من الجنسين ، وتضاءلت النظرة الوالدية التى تميز بين الذكر والأنثى . فكلاهما أصبح يلقى نفس المعاملة الوالدية ، والرعاية والاهتمام في غرس مفاهيم الاستقلال والاعتماد على النفس والانجاز . وربما يرجع اصرار الأنثى على التفوق والنجاح والتحمل والمثابرة الى ميكانيزمات دفاعية عما لاقته من غبن المجتمع في مكانتها الاجتماعية . لذا فهى تحاول أن تتفوق في المجالات الحياتية المختلفة . كما أشار هذان الباحثان الى تغيرالمفاهيم المرتبطة بالجنس - في مصر الآن - تغيراً ملحوظاً بالمقارنة الى تلك المفاهيم التى كانت سائدة منذ فترة ، والتى

كانت تنظر الى الأنثى باعتبارها كائن له دور اجتماعي محدد لا يتجاوزه ولا يتعداه (رشاد موسى ، صلاح أبو ناهيـة، ١٩٨٨).

وبوجه عام لم تحسم الدراسات والبحوث السابقة مسألة الفروق بين الجنسين في الدافع للانجاز . ونتائج الدراسات متضاربة في هذا الصدد . ولعل هذا التضارب يرجع الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي : —

١— اختلاف منظور الباحثين في التعامل مع مفهوم الدافعية للانجاز من دراسة لأخرى .

٢— اختلاف أساليب القياس المستخدمة في قياس هذا الدافع مابين مقاييس موضوعية واسقاطية .

٣— وجود تباين بين طبيعة المجتمعات التى أجريت بها هذه الدراسات ، والاطار الحضارى والثقافي الذى يميز كل منها . وهذا ماكشفت عنه سلسلة الدراسات الحضارية المقارنة التى قام بها لن R. Lynn وزملاؤه ، عن الدافعية للانجاز لدى طلاب الجامعة في ٤٣ دولة . حيث تساوى الذكور مع الاناث في بعض الدول ، وتفوق الذكور على الاناث في بعضها ، وتفوقت الاناث على الذكور في بعضها الآخر .

٤— أيضاً هناك عامل رابع لا يقل أهمية عن العوامل الثلاثة السابقة ويتمثل في مراعاة الفترة الزمنية أو الحقبة التاريخية التى تمت فيها مثل هذه الدراسات . فالدراسات التى أجريت في فترة الستينيات تختلف عن تلك التى أجريت في فترة الثمانينيات وما بعدها . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها النفسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية التى تميزها عن

غيرها من الفترات . وهذا ما أشار اليه ماكليلاند وزملاؤه في دراستهم للدافعية للانجاز عبر فترات زمنيـــة مختلفة .

القسم الثالث : الدراسات التى تناولت الدافعيـة للانجاز في علاقتها بالتحصيل الدراســـــى

تعد دراسة العلاقة بين كل من العوامل المعرفيـة والدافعيـة والوجدانية ، وبين الأداء الأكاديمي أو مستوى التحصيـل من القضايا المهمة التى تتطلب المزيـد من البحث والدراسة . نظراً لما لهذه العوامل من أهمية بالنسبة لأداء الطالب ومعدل تحصيله ; (Rea, 1991 . Nunn & et al., 1986)

وقد كشف ماكليلاند وآخـرون عن وجود علاقة ايجابية بين الحاجة للانجاز وكل من التعلم والأداء في العديد من المهام ، حيث يتـأثر مستوى تحصيل الطالب بالحاجة للانجاز خاصة عندما تكون هذه الحاجة في ظروف تسمح لها بالتوجه نحـو الانجـاز عنهـا في الظروف المحايدة) McClelland, et al. 1976 P P. 237 - 242)

كما وجد "مورجان " H. H. Morgan أن الأفراد ذوى مستوى التحصيـل المرتفع قد حصلوا على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بذوى التحصيل المنخفض (المرجع الســـابق).

وقام "محمد رمضــان" بدراسة علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى لدى عينة مكونة من ١٢٠ طالباً بالمرحلة الثانوية بدولة الامـارات العربيـة . وقـام البـاحث بتقسيم أفـراد هـذه العينـة الى مجموعتين : الأولى ذات تحصيل مرتفع ممن حصلوا على ٨٠٪ فـأكثر . والثانية ذات تحصيل منخفض ممن حصلوا على ٥٠٪ الى ٦٠٪.

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود فروق جوهرية في الدافعية للانجاز لصالح ذوى مستوى التحصيل المرتفع . فالطلاب مرتفعو التحصيل كانوا أكثر دافعية للانجاز (محمد رمضان ١٩٨٧).

كما كشفت نتائج الدراسة التى أجراها "محمود عبد القادر" عن وجود ارتباط ايجابى دال بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسى ، وكل من الطموح والمثابرة . فالنجاح الأكاديمى يتطلب بالاضافة الى الطموح تحملا ومثابرة من قبل الفرد (محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨).

وقارن "جابر عبد الحميد" بين التلاميذ المتفوقين والمتوسطين والمتأخرين دراسيا بالمرحلتين الاعدادية والثانوية بدولة قطر في الدافعية والاتجاهات المدرسية وبعض سمات الشخصية . وتبين أن الطلاب المتفوقين دراسياً قد حصلوا على درجات أعلى من كل من المتوسطين والمتأخرين في التحصيل الدراسى . وذلك في كل من التفكير الأصيل والحيوية ، فالطلاب المتفوقون دراسياً يحبون العمل بدرجة أكبر ، ولديهم قدرة على الانجاز ، ويحبون حل المشكلات الصعبة ، ولديهم حب استطلاع عقلى ، ويستمتعون بالمناقشات التى تثير تفكيرهم ، ويحبون التفكير في الأفكار الجديدة بدرجة أكبر من الطلاب المتوسطين والمتأخرين في التحصيل الدراسى (جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩).

وقام "سيد الطواب" بدراسة أثر تفاعل كل من مستوى دافعية الانجاز ، والذكاء ، والجنس على التحصيل الدراسى لدى عينة من طلبة وطالبات جامعة الامارات العربية . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود علاقة ايجابية دالة بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى . فالمجموعة العالية في الدافعية للانجاز حصلت على متوسط درجات في

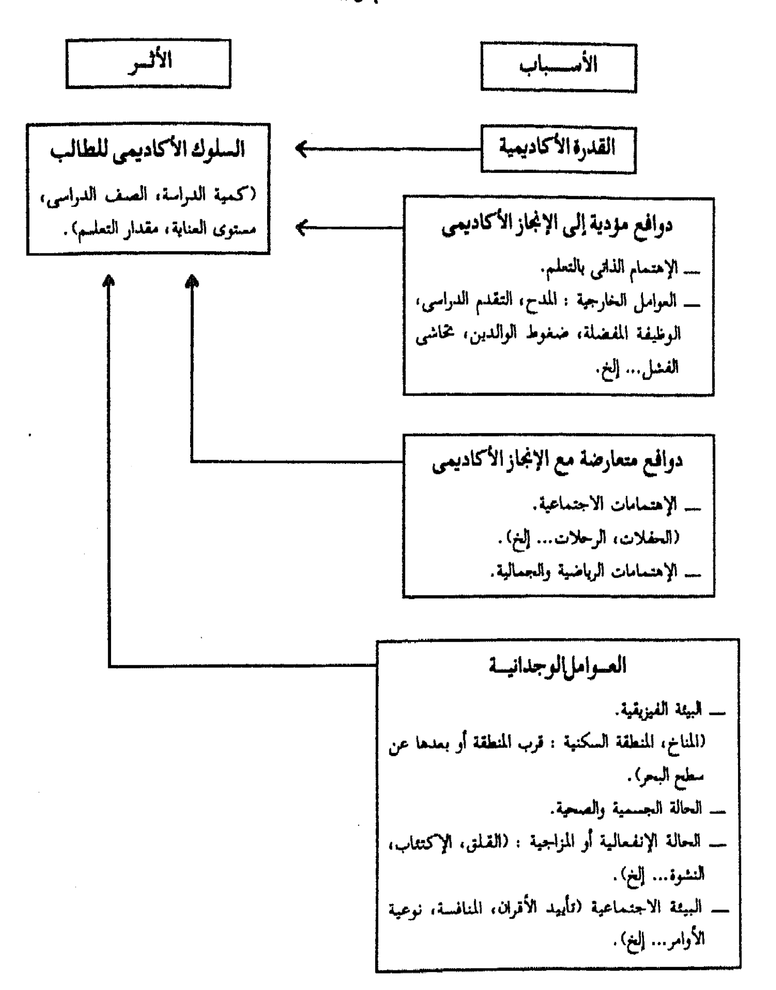
التحصيل الدراسى يفوق المجموعة المنخفضة في الدافعية للانجـاز . حيـث يحقق الأفراد ذوو الدافعية المرتفعة متوسطات نجـاح عاليـة في الدراسـة (سيد الطواب ١٩٩٠) .

كما أجرى "مـرزوق عبـد المجيـد" دراسـة هدفهـا الكشـف عـن الفروق بين الطلاب المتفوقـين والمتـأخرين دراسيا في كـل مـن الدافعيـة للانجاز وأساليب التعلم . وأوضحت نتائجها وجود فروق جوهريـة بـين الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسيا في الدافعية للانجـاز لصـالح الطـلاب المتفوقين . وأشار الباحث الى أن دافعية الانجـاز مـن شـأنها تحقيـق قـدر أكبر من النجاح في المواقف المختلفة (مرزوق عبد المجيد ، ١٩٩٠).

أما الدراسة التى قام بها "محمد الحامد" (Al- Hamid, 1986) فقد تناولت علاقة مستوى التحصيل الدراسى بعدد من المتغيرات ، كان من بينها الدافعية للانجاز – لدى عينة مكونة مـن ٦١٣ تلميـذا بـالصف الثـالث بـالمدارس المتوسـطة (الاعداديـة) بمدينـة الريـاض . وكشـفت نتائجهـا عـن وجـود ارتبـاط ايجـابي ذات دلالـة احصائيـة بـين مسـتوى التحصيل الدراسى والدافعية للانجاز لدى هؤلاء التلاميـــــــذ.

وبوجه عام فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن أن متغير الدافع للانجـاز يمثـل أهميـة كبـيرة بـين العوامـل المؤثـرة في التحصيـل الدراسى . فقد تكون لدى الطـالب قـدر عقليـة مناسـبة ، وظـروف بيئية وأسرية جيدة ، ومع ذلك قد يفتقد الطالب الى الدافيعة للانجاز . فالتفوق الدراسى لا يتوقف فقط على امكانات الفرد العقلية ، بل هو نتيجـة العديـد مـن العوامـل الدافعيـة والانفعاليـة والاجتماعيـة والاقتصاديـة (Nunn & at al. , 1986; Chapman, 1988; Rea, 1991)

وهذا ما أوضحه "جنج" J. Jung من أن السلوك الأكاديمى للطالب يتأثر بالعديد من العوامل ، بعضها يدعم هذا السلوك ويزيد من فعاليته ، وبعضها الآخر يتعارض معه ويؤثر عليه سلبيا . وذلك كما هو موضح في الشكل التالي : -



شكل رقم (١)

يبين العوامل المؤثرة في الأداء الأكاديمى للطالب (Jung, 1978, P. 15)

ثالثا : تعقيب على الدراسات السابقة :

القسم الأول : واشتمل على الدراسات التى تناولت الفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز :-

تبين من هذه الدراسات ما يأتي :

١- كشفت عن علاقة ايجابية دالة بين الدافعية للانجاز والنمو الاقتصادى عبر فترات تاريخية مختلفة . حيث يصاحب ارتفاع الدافعية للانجاز ازدهار الحالة الاقتصادية للمجتمعات . والعكس صحيح .

٢- تبين أيضا أن الدافعية للانجاز تتأثر بالمناخ النفسى الاجتماعي بوجه عام ، وبأساليب التنشئة الاجتماعية بوجه خاص . فقد ارتبطت الدافعية للانجاز ارتباطا ايجابياً دالاً بعدد من المتغيرات مثل الاستقلال ، وتحمل المسئولية ، والاعتماد على النفس ، وتأكيد الذات . في حين ارتبطت سلبياً ببعض السمات مثل التسلطية والسيطرة .

٣- كما كشفت دراسات هذا القسم عن فروق جوهرية في الدافعية للانجاز بين المجتمعات والثقافات المختلفة . وتم تفسير هذه الفروق في ضوء العديد من العوامل الاجتماعية والنفسية والاقتصادية والثقافية والسياسية ، و الظروف المثيرة أو المشجعة للانجاز في هذه المجتمعات .

القسم الثاني : وتضمن الدراسات التى تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز :-

وأوضحت نتائج هذه الدراسات أن هناك تعارضا حول مسألة الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . حيث توصل بعضها الى وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز لصالح الذكور ، وبعضها الآخر كشف عن عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في هذه الدافعية .

وقد أرجعت دراســـات الفئة الأولى تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي :-

١- السياق النفسى الاجتماعيى ، و أساليب التنشئة الاجتماعيــة التــى تتبــع مــع كــل منهمــا . حيــث تشــجع أســاليب التنشــئة الاجتماعيــة الانــاث علــى تنميــة المهارات الاجتماعية في حين تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية . كمــا تبين أن الدافعية للانجاز لدى الذكور يحددها الاكتفــاء الذاتــي والاســتقلال عــن المعايير السائدة . في حين يحددها لدى الاناث التقبل الاجتمــاعي وتــأييد المعايــير السائدة . فهناك قوالب اجتماعية تحدد للأنثى صفات الدفء والتعبير الوجدانــي ، في حين تحدد للذكور صفات السيطرة والتنافس والاقتدار .

٢- أيضــا تم تفســير تفــوق الذكــور علــى الانــاث في الدافعيــة للانجــاز في ضــوء خاصية أو مفهوم الدافع الى تحاشى النجــاح ، أو الخــوف مــن النجــاح ، كــأحد خصال الشخصية الكامنة لدى الأنثى ، والتى تكتسبها في مراحــل النمــو المبكــرة أثناء اكتسابها لهوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة لاتتسق مع أنوثتهن ، وأنها مناسبة فقط للرجال . لذلك فان مواقف الانجاز التى تتضمــن نوعــاً مــن المنافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي .

٣- اعتمد البعض كذلك على العوامل الفسيولوجية وأنما ط الشخصية في تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز . حيث يستجيب الذكور أفضل من الاناث في مواقف الانجاز التى تشتمل على درجة عالية من الاستثارة . كما يرى البعض من الباحثين أن الذكــور أكثر تمثيــلاً مــن الانــاث للنمــط " أ " مــن الشخصية ، حيث الايقاع السريع في الأداء ، والحرص علــى الوقــت ، والتهيــؤ

المستمر للعمل ، والعمل بأقصى طاقة ، والرغبة في التفوق ، والدافعية المرتفعة للانجاز . أما النمط " ب " فهو على النقيض من خصائص النمط " أ " وتمثله الاناث بدرجة أكبر من الذكور .

أما دراســـات الفئة الثانية : فقد كشفت عن عدم وجو د فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . وتم تفسير ذلك في ضوء ما يأتـــي : -

١- التقدم الحضارى والثقافي : حيث تضاءلت النظرة السلبية للأسرة التى تميز بين الذكر والأنثى . وأصبحت تحث وتشجع الاناث على التعليم والتفوق مثل الذكور .كما أصبحت الفرص التعليمية والمهنية متاحة الآن أمام كل مـــن الجنســـين .

٢- الظروف التاريخية : وفي ضوء العامل السابق أشار البعض من الباحثين الى أننا يجب ان نأخذ في الحسبان الفترة الزمنية التى أجريت فيها هذه الدراسات . فالدراسات التى تمت في فترة الخمسينيات والستينيات مثلاً حول مسألة الفـروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز - تختلف نتائجها عن تلك التى أجريت في فترة الثمانينيات . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها النفسية والاجتماعية والثقافية التى تميزهـــــا.

القسم الثالث : ويتعلق بالدراسات التـي بحثت علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسي :-

وكشفت معظمها عن وجود علاقة ايجابية دالة بينهما . فالأفراد ذوو الدافعية العالية يحققـــون مستويات نجاح عالية في دراستهم - بالمقارنة بالأفراد ذوى الدافعية المنخفضة . حيث تعد الدافعية للانجاز أحد العوامل المهمة

المسئولة عن التفوق الدراسى الى جانب العديد من العوامل الأخرى مثل القدرات العقلية ، والظروف الأسرية والاجتماعية المتاحة .

وبوجه عام تبين من خلال استقرائنا للدراسات السابقة ما يأتي :-

١- لم نتمكن من الوقوف على دراسات تناولت الدافعية للانجاز في اطار المجتمع السوداني.

٢- تبين أنه لا توجد دراسات عن الفروق بين كل من المجتمعين المصرى والسوداني في الدافعية للانجاز والأبعاد التى تنتظم حولها هذه الدافعية .

٣- لم تحسم الدراسات السابقة مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . حيث تفوق الذكور على الاناث في بعض المجتمعات ، وتفوقت الاناث في بعضها الآخر ، وتساوى الذكور مع الاناث في بعض المجتمعات .

رابعاً : أهميــة الدراسة الحالية

وفي ضوء ما سبق برزت أهمية القيام بالدراسة الحالية ، سواء من الناحية النظرية أو التطبيقية . وذلك على النحو التالي :-

١- الكشف عن الفروق بين عينتين من طلاب الجامعة ينتميان الى ثقافتين متميزتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية . حيث تبين من خلال استقراء الدراسات السابقة أنه على الرغم من وجود العديد من الدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز في اطار المجتمع المصرى ، فان هناك ندرة في الدراسات التى تناولت هذه الظاهرة في المجتمع السوداني . كما أنه – في حدود علم الباحث – لم نتمكن من الوقوف على دراسة واحدة اهتمت بالمقارنة بين المجتمعين المصرى والسوداني في الدافعية للانجــاز .

٢- الوقوف على الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في اطار هاتين الثقافتين . حيث تبين أنه على الرغم من كثرة الدراسات التى تناولت هذا الموضوع ، فان هناك تعارضاً في نتائجها ، فبعضها توصل الى تفوق الذكور على الاناث ، وبعضها الآخر توصل الى عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

٣- القاء الضوء على علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى . وذلك باعتبارها أحد العوامل المهمة التى تقف وراء ارتفاع وانخفاض التحصيل الدراسى للطلاب .

٤- هذا بالاضافة الى الأهمية العملية والتطبيقية للدراسة الحالية . وخاصة في المجال التربوى . حيث تمثل الدافعية للانجاز أحد العوامل المهمة التى ترتبط بأداء الفرد بوجه عام ، و بمستوى التحصيل الدراسى لدى الطلاب بوجه خاص . وبالتالى فدراستنا لها تمكننا من التنبؤ بأداء هؤلاء الطلاب ، والتخطيط لاعداد برامج تدريبية يمكن أن تساعد على تنمية دافعيتهم للانجاز .

وهذا ما قام به ما كليلاند وزملاؤه(McCleeand & Winter, 1969)

حيث أعدوا نموذجا لبرنامج تدريبى لتنمية الدافعية للانجاز لدى عينة من رجال الأعمال . وتكون هذا البرنامج من أربع مراحل : -

المرحلة الأولى : وفيها يطلب من الأفراد أن يكتبوا قصصا قصيرة تحتوى على ممارسة الانجاز على المستوى الخيالى .

المرحلة الثانية : وفيها يتم اقناع الأفراد بأن الحياة تقضى بانماء الدافع الى الانجاز .

المرحلة الثالثة : ويطلب فيها من الأفراد أن يحددوا أهدافا لأنفسهم ، وأن يحتفظوا بسجلات لهذه الأهداف ، وبسجلات تحدد مدى تقدمهم نحو هذه الأهداف .

المرحلة الرابعة : وفيها يحث الأفراد على أن يدعم كل منهم الآخر.

وقد صمم هذا البرنامج ليحقق العنصرين اللازمين لاطلاق دافعية الأفراد ، وهما الأمن ، والحفز . وقد طبق هذا البرنامج التدريبى في كل من أمريكا والهند وثبتت فاعليته في تنمية الدافعية للانجاز (من خلال : محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ص ٤٠).

كما قام "كولب" بدراسة تجريبية لتنمية الدافعية للانجاز لدى مجموعة من طلاب احدى المدارس الثانوية ، يتسمون بأنهم من ذوى الذكاء المرتفع ، لكن انجازاتهم المدرسية كانت منخفضة . وتضمن البرنامج الذى أعده الباحث في هذه الدراسة تعليم هؤلاء الطلاب خصائص الأفراد ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز . وكشفت نتائج الدراسة عن أن الطلاب الذين تم تدريبهم قد زادت دافعيتهم للانجاز ، وتحسن مستوى أدائهم الأكاديمى - بالمقارنة بالمجموعة الضابطة والتى لم يحصل أفرادها على هذا التدريب (Kolb, 1965) . ونجد أيضاً في هذا المجال ما قامت به "صفاء الأعسر وآخرون" من دراسات كشفت عن أهمية البرامج التدريبية في تنمية واثارة الدافعية للانجاز (صفاء الأعسر وآخرون ، ١٩٨٣ "أ").

الفصل الثاني

مفاهيم الدراسة

محتويات الفصل الثاني

أولا : مفهوم الدافعية :

١ – تعريف الدافعية .

٢ – بعض المفاهيم المرتبطة بمفهوم الدافعية .

٣ – تصنيف الدوافع .

ثانيا : مفهوم الدافعية للانجاز :

١ – تعريف الدافعية للانجاز .

٢ – قياس الدافعية للانجاز .

ونعرض في هذا الفصل لمعنى مفهوم الدافعية بوجه عام ، والفرق بين هذا المفهوم وبعض المفاهيم الأخرى المرتبطة به مثل الحاجة والحافز والباعث والعادة والانفعال والقيمة، والتصنيفات المختلفة للدوافع . ثم ننتقل بعد ذلك للحديث عن الدافعية للانجاز من حيث معناها وأساليب قياسها . وذلك على النحو الآتي : -

أولاً : مفهوم الدافعية : Motivation

١- تعريف الدافعية :

يحاول البعض من الباحثين مثل - أتكنسون - التمييز بين مفهوم " الدافع ": Motive ومفهوم الدافعية : Motivation - على أساس أن " الدافع " هو عبارة عن استعداد الفرد لبذل الجهد أو السعي في سبيل تحقيق أو اشباع هدف معين . أما في حالة دخول هذا الاستعداد أو الميل الى حيز التحقيق الفعلى أو الصريح فان ذلك يعنى الدافعية - باعتبارها عملية نشطة (Atkinson, 1964)

وعلى الرغم من محاولة البعض التمييز بين المفهومين ، فانه لا يوجد حتى الآن مايبرر مسألة الفصل بينهما . ويستخدم مفهوم الدافع كمرادف لمفهوم الدافعية ، حيث يعبر كلاهما عن الملامح الأساسية للسلوك المدفوع - وان كانت الدافعية هى المفهوم الأكثر عمومية (معتز عبدالله ، ١٩٩٠ ، ص ٤١٩).

وقد ظهر ذلك واضحا في عرض " هاملتون " V. Hamilton لأحد عشر تعريفا قدمها الباحثون لمفهوم الدافعية . حيث جاءت كلمة "

الدافعية " في معظم هذه التعريفات،في حين وردت كلمة " دافع " في عدد قليل منها (Hamilton ,1983,PP.15-16)

وفي ضوء ذلك فانه عند استخدامنا لأى من المفهومين " الدافع " أو " الدافعية " فاننا نقصد شيئا واحداً .

وبداية نشير الى أن كلمة " دافعية " Motivation لها جذورها في الكلمة اللاتينية " movere " ، والتى تعنى يدفع أو يحرك " To move " في علم النفس ، حيث تشتمل دراسة الدافعية على محاولة تحديد الأسباب أو العوامل المحددة للفعل او السلوك(Weinberger & McClelland, 1990 (P.562

واتساقاً مع ذلك فانه يمكن من خلال نماذج الدافعية فهم وتفسير السلوك الموجه نحو الهدف بوجه عام ، وكذلك القاء الضوء على الفروق الفردية في اختيار الأنشطة ، وفي مقدار الجهد المبذول للقيام بهذه الأنشطة أو المهام ، ومدى مثابرة الفرد أو استمراريته على العمل فيها رغم ما يواجهه من عقبات (المرجع السابق).

وقد تبين من خلال فحصنا لمعنى مفهوم الدافعية أن هناك العديد من التعريفات التى قدمها الباحثون لهذا المفهوم . فقد أحصى كلنجينا وكلنجينا A.M. Kleinginna & P.R. Kleinginna - على سبيل المثال - ٩٨ تعريفا للدافعية ، تبين أنها تختلف عن بعضها البعض ، وأنها تعكس توجهات نظرية مختلفة في التعامل مع هذه الظاهرة (المرجع السابق).

ونعرض فيما يلى لبعض التعريفات التى قدمها الباحثون لمفهوم الدافع أو الدافعية وذلك على النحو التالي : -

- عرف **يونج : P.T. Young** الدافعية من خلال المحددات الداخلية بأنها عبارة عن حالة استثارة وتوتر داخلى تثير السلوك وتدفعه الى تحقيق هدف معين .

- وعرف **ماسلو : A.H. Maslow** الدافعية بأنها خاصية ثابتة، ومستمرة ، ومتغيرة ، ومركبة ، وعامة تمارس تأثيرا في كل أحوال الكائن الحي .

- وعرف **ستاتس : Staats** الدافعية بأنها تشريط انفعالي لمنبهات محددة ومركبة ، يوجهها مصدر التدعيم .

- وعرف **كاجان : J. Kagan** الدافع بأنه عبارة عن تمثيلات معرفية لأهداف مرغوبة أو مفضلة ، تنتظم بشكل متدرج (أو هرمى) وتشبه تمثيل المفاهيم بشكل عام .

- وعرف **هب : Hebb** الدافعية بأنها أثر لحدثين حسيين هما الوظيفة المعرفية التى توجه السلوك ، ووظيفة التيقظ أو الاستثارة التى تمد الفرد بطاقة الحركة .

- وعرف **ماكليلاند وآخرون D. McClelland, et al.** : الدافع بأنه يعنى اعادة التكامل وتجدد النشاط Redintegration, الناتج عن التغير في الموقف الوجداني .

- وعرف **فيذر : N.T. Feather** الدافع بأنه استعداد شخصي ثابت نسبيا ، قد يكون له أساس فطرى ، ولكنه نتاج أو محصلة عمليات التعلم المبكرة ، للاقتراب نحو المنبهات أو الابتعاد عنها .

- وأوضح **كاتل وكلـــــين** : R.B. Cattell & P. Kline أن للدافعية ثلاثة جوانب تتمثل في الآتي :

الأول : الميل بشكل تلقائي لبعض الأشياء دون البعض الآخر

الثاني : اظهار حالة انفعالية خاصة بالحافز ومدى تأثيره.

الثالث : الاندفاع الى مجموعة من الأفعال ذات هدف وغاية .

(من خلال : Hamilton, 1983 , PP. 15 - 16)

- وعرف **بك** الدافعية بأنها تشير الى المحددات الحالية للاختيار (التوجه) ، والمثابرة وقوة السلوك الموجه نحو الهدف (Beck, 1978, P. 24) .

- أما **ليتمان** فقد عرف الدافعية بأنها تشير الى ما يأتي : -

١- العمليات أو الظروف الفسيولوجية أو السيكولوجية ، الفطرية أو المكتسبة ، الداخلية أو الخارجية لدى الكائن الحى . والتى تحدد أو تصف كيف ولماذا يستمر السلوك ، ويوجه نحو غاية أو هدف .

٢- تشير أيضا الى الحالات الغائية التى يحدث فيها بشكل متكرر سلوك الانجاز ، ويتحددمن خلالها ظروف الكائن الحى .

٣- كما تشير الى مظاهر السلوك الفعلى ، والشكل الذى ينتظم من خلاله هذا السلوك ، ومدى استمراريته ، واعادة تنظيمة في ضوء كل من ماضى و حاضر و مستقبل الكائن و ظروف البيئة .

٤- تشير الدافعيةأيضا الى حقيقة أن الفرد يمكن أن يتعلم أو يتذكر أو ينسى مادة معينة طبقا للمعدل الذى تحدث فيه هذه العمليات ، والسهولة أو الصعوبة التى تتغير بها ، وطبقا لبعض العمليات المسئولة عن هذا السلوك .

٥- انها أيضاً تحدد الأنشطة الادراكية والتقويمية والنتائج التى يمكن أن تحدث .

٦- كما تحدد الدافعية مقدار العمليات الوجدانية .

٧- وأخيراً تصف الدافعية أو تضع في الحسبان العديد من الفروق الفردية التى تظهر في العديد من السلوكيات ، والعمليات أو الظروف والنتائج التى أشير اليها في النقاط السابقة (Littman, 1958, PP. 136 - 137)

وقد تغيرت وجهة نظر ليتمان هذه في تعريف الدافعية عندما أشار الى أن هناك العديد من ظواهر الدافعية ، وأنها ليست أحادية البعد ، وأن هناك اختلافاً بين الخصائص المميزة لكل دافع. (Arkes & Graske, 1977, P.4) .

وأشار "هاملتون" الى أنه قد تبين من خلال فحص التعريفات الخاصة بمفهوم الدافعية أن هذا المفهوم لايزال في حاجة الى المزيد من التحديد لتناوله اجرائياً . فمعظم التعريفات التى تناولت هذا المفهوم لم تميز بينه وبين بعض المفاهيم الأخرى المرتبطة به مثل الحافز Drive والاستثارة Arousal . كما أوضح هاملتون أن التقدم الذى تحقق في تعريف هذا المفهوم يعد محدودا للغاية منذ تعريف يونج له وحتى الآن (Hamilton, 1983) .

كما بين " محى الدين حسين " أن تعدد تعريفات الدافعية واختلافها عن بعضها البعض يرجع الى عدة عوامل ، من أهمها تركيز المنظرين على مظاهر بعينها من هذا المفهوم دون غيرها بحكم التوجهات المتمايزة لهؤلاء المنظرين . فهناك من يركز على بعض مظاهر عملية الاستثارة مثل التوتر العضلى أو معدل النبض أوالتنفس ، وهناك من يركز على كيفية تعامل الفرد مع الأهداف . كما يرجع تعدد تعريفات مفهوم الدافعية الى اختلاف أسلوب التعامل معه ، فهناك من يركز على محددات هذا المفهوم ، وهناك من يركز على النتائج المترتبة (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص ٦).

وأوضح "وينبرجر وماكليلاند" من خلال استعراضهما للتوجهات النظرية المختلفة في مجال الدافعية أن هناك منحـــيين رئيسيين في التعامل مع مفهوم الدافعية : _

المنحى الأول : وهو المنحى المستمد من النظرية التقليدية في الدافعية لكل من ماكليلاند وأتكنسون . ويرى أصحابه أن الدافعية تقوم على أساس وجدانى . وأن لكل دافع حالة وجدانية خاصة به . وافترضوا أن للدوافع آثاراً بعيدة المدى على السلوك ، وأن تأثيرها يتزايد بالنسبة للسلوك غير المقيد مقارنة بالسلوك المقيد (Mc Clelland, 1985) .

المنحى الثاني : ويتمثل في النماذج المعرفية للدافعية: Cognitive Models والتى تقوم على أساس مخطط الذات : Self - Schema وينظر أصحابه الى الدافعية باعتبارها ظاهرة معرفية ومن أمثلة هذه النماذج المعرفية ما يأتي : -

أ - **نموذج كارفـــر وشير Carver & Scheier Model,** عن الذوات العامة والخاصة : Public and Private Selves ، حيث النظر الى الدافعية على أساس أن الذات أكثر ارتباطاً بالنموذج المعرفى ·ويعد هذا التصور امتدادا لمفاهيم معالجة المعلومات . وطبقا لهذا النموذج فان أفضل فهم للدافعية يتسم من خلال مفاهيم معالجة المعلومات ، وأن الذات هى من أكثر الجوانب أهمية في تشغيل ومعالجة المعلومات . كما أنه يمكن تقويم وتنشيط مخطط الذات نظراً لأهميتة في التأثير على السلوك .

وتبين أن الذات ليست بناء أحاديا بل متعدد الأبعاد،فهناك الذات العامة ، وهى التى تنشط في المواقف الاجتماعية ، وتمتد لتوجه سلوكنا أو تستجيب لتوجيهات الآخرين ، والذات هنا تتسم بأنها واعية اجتماعياً . أما الذات الخاصة ، فهى داخلية ، وتشمل الجوانب الشخصية ، والحاجات الخاصة . ومتضمنة في الشعور أو الوعى الذاتي .

ب – نموذج ماركوس وكانتور وآخرون .Markus , Cantor, et al عن الذوات الممكنه : Possible Selves . ويركز هـذا النمـوذج على الـذات في تفاعلها مع البيئة أكثر من معالجة المعلومات . ويقـوم على أسـاس معرفـى لأنـه يعتمد على مخططات الذات . وطبقا لهذا النموذج فـان الدافعيـة تظهـر بشـكل واضح في فهم الفرد لنفســـه . وهنـاك عـدة أبنيـة ترتبـط بـالذات مـن أكثرهـا ارتباطاً بظاهرة الدافعية طبقاً لهذا النموذج ثلاثة هي الذوات الممكنـة، ومهـام الحياة Life Tasks والذات العاملة Working Self Concept . أمـــــا الذات الممكنة فتشير الى انطباعات الفرد عما يمكن أن يكون أكثر حباً وتفضيلاً بالنسبة له ، فهي تشمل التوقعات والمشاعر ، وتمدنا دافعياً بالحـالات الغائيـة (مثل البواعث ، والميل نحو ، أو التجنب) . أما مهام الحياة فتعنى القضايا التى يرى الفرد أنها تمثل اهمية بالنسبة له ، وتعمل على توفير السياق الملائم للسـلوك المدفوع . وهناك تفاعل بين هذه الجوانب ، حيث تتفاعل مهام الحياة والذوات الممكنـــة – على سبيل المثال – لتقدم السلوك المدفـوع (Weinberger & Mc Clelland, 1990) .

وفي ضوء المنحيين السابقين فان هناك نوعين من الدافعية : أحدهمـا يقوم على أساس وجداني . أما الثاني فيقوم على أســاس معرفـي . ويختلفـان تماماً عن بعضهما ، ولاتوجد بينهما علاقة (المرجع السابق).

وقد تبين أن كلاً من المنحيين التقليدى (الوجداني) ، والمعرفي هدفه هو فهم السلوك الدافعي وتفسيره بشكل جيد (Koestner, et al ., 1989)

كما تبين أن كلاً منهما ينطبق فقط على الاطـار والحـدود الخاصـة بـه ، ويصبح غير ملائم اذا امتد خارج هذه الحـدود . وأن هنـاك بعـض الملاحظـات

وأوجه القصور في كل منهما . **فالمنظرون المعرفيون** على سبيل المثال أعطوا اهتماماً ضئيلاً للجانب الوجداني في مجال الدافعية . فالوجدان ، والانفعال ، والدافعية ليس لها وجود في مجال العلم المعرفي. ففي ١٩٨٠ - على سبيل المثال - عقد مؤتمر نبرسكا للدافعية : Nebraska Symposium on Motivation ، والذى اشتمل الكتاب الخاص به على ٢٣٨ صفحة تناولت العمليات المعرفية . واتضح أن كلمة الوجدان Affect لم تظهر على الاطلاق في هذه الصفحات ، وظهرت كلمة انفعال Emotion فقط في صفحة واحدة ، أما كلمة دافعية Motivation فوردت في تسع صفحات فقط ، جاءت في ست صفحات منها بمعنى الاستعادة المدفوعة Motivated Recall (Weinbery & Mc Clelland, 1990 P. 580).

أما فيما يتعلق بأوجه النقد الموجهة للمنحى التقليدى أو الوجداني في مجال الدافعية ، فمن أهمها أن الاختبارات الاسقاطية (TAT) التى استخدمها أصحاب هذا المنحى تفتقر الى الثبات والصدق (Entwisle , 1972) . وبالتالي فان الدراسات التى اعتمدت عليها تعد عديمة القيمة . أيضا يؤخذ على هذا المنحى أن توجه يتسم بالآلية ، وعدم الاتساق في التنبؤ بالسلوك .

ويعارض ماكليلاند من يزعمون بانخفاض ثبات وصدق الاختبارات الاسقاطية . وأشار الى أن اختبار تفهم الموضوع (TAT) له حساسية وقدرة ملائمة على الاستخدام ، وأنه يتسم بدرجة معقولة من الثبات والصدق . كما أوضح ماكليلاند أن الطرق والأساليب التى كشفت عن انخفاض ثبات هذه الاختبارات غير ملائمة ، حيث اعتمدت على طريقة اعادة الاختبار ، في حين أن الطريقة الملائمة من وجهة نظره هى القسمة النصفية . أما بخصوص الصدق ، فقد ذكر ماكليلاند أن هذه الاختبارات صادقة في ظل ظروف الاسترخاء ،

وأقل صدقا في ظروف اندماج الأنا؛ ego- envolving (McClelland, 1985

وبوجه عام فإن هناك عدداً من الملامح التي يتسم بهـا أي تعريف يقدم لمفهوم الدافعية . ومن أهم هذه الملامح ما يأتي : -

١- للدافعية وظيفة تنشيطية : Arousing or Activation Function فهي تعمل على تعبئة الطاقة Energizing لدى الفرد وتحفزه نحو الهدف . وتستمر هذه الطاقة معبأة الى أن يشبع الفرد حاجتـه أو يحقق هدفه . وعلى أساس أن الدافعية في شكلها العام ماهي الا صورة من صور الاستثارة فقد اتضح أن تعبئة الكائن بدرجة شديده قد تؤدى الى تشتته . ولهذا فان زيادة الدافعية فوق حد أمثل يعوق الأداء أكثر مما ييسره . فقد تبين أن العلاقة بين الدافعية العامة والأداء تأخذ شكل مقلوب حرف " U " ، بمعنى تميز ذوى الأداء المرتفع بدرجة متوسطة من الدافعية . وبوجه عام فان المستوى المتوسط من الدافعية ، أو الاستثارة الانفعالية - هو أفضل المستويات التى يكون الفرد خلاله على درجة ملائمة من اليقظة والتنبه للقيام بأعماله ونشاطاته (أنظر : عبد الحليم محمود السيد ، ١٩٧١ ؛ سلوى الملا ١٩٧٢ ؛ محى الدين حسين ١٩٨٨ "أ" ؛ على الديب ، ١٩٩٣).

٢- للدافعية أيضاً وظيفة توجيهية : Directive ، حيث تعمل الدافعية كخطط as plans فهى توجه سلوك الفرد، وما ينوى القيام به في المستقبل نحو تحقيق الهدف . وهذا ما أوضحه ميلر وآخرون .Miller, et al في نظرية السلوك الموجه نحو الهدف . حيث يقوم الفرد بالمقارنة بين البيئة والهدف ، ثم

يقوم بمعالجة البيئة حتى يقلل من التفاوت بينها وبين الهدف ، ثم يختبر مرة أخرى التفاوت بين البيئة والهدف ، ثم يسعى بعد ذلك ويجاهد لتحقيق الهدف.

٣- أيضاً من وظائف الدافعية أنها تعمل كتوجه as Orientation عام لدى الفرد. وفي هذا الشأن فان هناك من يميز بين التوجه الثابت ، والتوجه الدينامي

كما أن هناك من يميز بين توجه الفعل Action ، وتوجه الحالة State حيث يكون توجه الفرد دينامياً في حالة وجود ضغوط من البيئة نحو السلوك الفعلى المناسب لمتطلبات البيئة (Jacoby & Kelley, 1990) .

٤- يتفاوت الأفراد في مستويات الدافعية . وذلك نظر لتأثر الدافعية بالعديد من العوامل سواء الداخلية مثل الاهتمامات والقيم ، أو العوامل الخارجية والمتمثلة في البيئة التى يعيش فيها الفرد ، وما يوفره السياق الاجتماعي من ميسرات أو عقبات بالنسبة للفرد حيث تحدد خبرة الفرد والسياق الذى يعيش فيه مدى تعبئتة لطاقته في اتجاه أو آخر (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ ")

٥- وفي ضوء تصور البعض للدافعية العامة بأنها تعنى حاجة لدى الفرد للتغلب على العقبات ومواجهة التحديات الصعبه ، والتفاني في العمل والمثابرة المستمرة ، في ضوء ذلك فإن الأفراد يتفاوتون في امكانياتهم على الاستمرار أو المواصلة في بذل الجهد ومقاومة العقبات أو المشكلات التى تواجههم - من أجل تحقيق الهدف . وفي هذا الاطار فان الفرد يمكنه أن يغير مسار الهدف ، فيسلك طريقاً آخر اذا شعر أن الطريق الذى يسلكه لا يوصله الى الهدف . (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

٦- وفي ضوء ماسبق فان مفهوم الدافعية يحتوى على شقين أساسيين الشق الأول : وهو النشاط العام أو الطاقة العامة . أما الشق الثاني فهو استقطاب هذا النشاط العام في اتجاه بعينه، بحيث يتم توظيف هذا النشاط لخدمة هدف بذاته بعد أن كان غير محدد وعاماً . فاتجاه الدافع صوب هدف بعينه هو الذى يعطى للدافعية مسماها . فسعى الفرد الى التفوق مثلاً هو الذى يمكننا أن نفترض أن لديه دافعية الى الانجاز (أنظر:محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ص ٨).

وهذا يعنى ما سبقت الاشارة اليه من أن وظيفة الدافع لا تقتصر على مجرد استثارة السلوك وتنشيطه فحسب ، بل تمتد الى توجيه هذا السلوك الوجهة الملائمة لاشباع الدافع . وقد تبين أن التعامل مع الدافعية على أنها عبارة عن عملية تنشيط السلوك وتوجيهه - يعد محكا ملائما للمفاضلة بين النظريات النفسية في كفاءتها على فهم وتفسير ذلك (عزيزة السيد ؛ ١٩٩٠ ، (Deci & Ryan ,1985).

٧- يعد الدافع للانجاز بعداً أساسياً لدى الأفراد ذوى الدافعية العالية . حيث تبين أن من أهم مظاهر الدافعية العامه الشعور بأهميته الوقت والتفاني في العمل ، والسعى نحو الكفاءة في تأدية المهام التى توكل الى الشخص ، والرغبة المستمرة في الانجاز (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ"؛ Lynn, 1969).

كما تبين أيضا تميز ذوى الدافعية العالية بدرجة كبيرة من المثابرة ، حيث الاستمرار في العمل لفترات طويلة ، ومحاولة التغلب على العقبات التى تواجه الفرد ، وذلك بهدف السعي لتحقيق الأداء بدرجة عالية من الكفاءة (Hoyenga & Hoyenga ,1984)

٢- بعض المفاهيم المرتبطة بمفهوم الدافعيـــة :

من الأهمية بمكان ونحن بصدد تقديم تعريف مقبول لمفهوم الدافعية ، أن نميز بين هذا المفهوم والمفاهيم الأخرى التى ترتبط بـه مثـل الحاجـة ، والحـافز ، والباعث ، والعادة ، والانفعال ، والقيمة ، وذلك على النحو التالي : -

١- مفهوم الحاجــة : Need :-

تشير الحاجة الى شعور الكائن الحى بالافتقاد الى شـئ معـين (English & English , 1958) ويستخدم مفهو م الحاجة للدلالة على مجرد الحالـة التـى يصل اليها الكائن نتيجة حرمانه من شئ معين ، اذا ماوجد تحقق الاشباع .

وبناء على ذلك فان الحاجة هى نقطة البداية لاثارة دافعية الكائن الحى ، والتى تحفز طاقتـه وتدفعـه في الاتجـاه الـذى يحقـق اشباعها . (معـتز عبـدالله ، ١٩٩٠) .

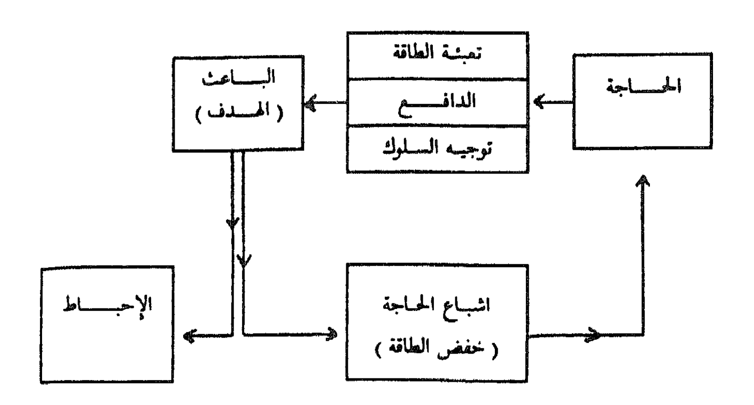
٢- مفهوم الحافز : Drive :-

يشير الحافز الى العمليات الداخلية الدافعة التى تصحب بعـض المعالجـات الخاصة بمنبه معين ، وتؤدى بالتالي الى اصدار السـلوك (Marx , 1976) . ويرادف البعض بين مفهوم الحافز ومفهوم الدافعية علـى أسـاس أن كـل منهمـا يعبر عن حالة التوتر العامة نتيجة لشعور الكائن الحى بحاجـة معينـة . وفي مقـابل ذلك فان هناك من يميز بين هذين المفهومين علـى أسـاس أن مفهـوم الحـافز أقـل عمومية من مفهوم الدافع. حيث يستخدم مفهوم الدوافع للتعبير عـن الحاجـات البيولوجيه والاجتماعية ، في حين يقتصر مفهوم الحوافـز للتعبـير عـن الحاجـات البيولوجية فقط .

وبوجه عام فان الحـافز والدافـع يشـيران الى الحاجـة بعـد أن ترجمـت في شكل حالة سيكولوجية تدفع الفرد الى السلوك في اتجاه اشـباعها (محـى الديـن حسين ، ١٩٨٨ "أ" ص ٩) .

٣- مفهوم الباعث : Incentive :-

يعرف "فيناك " W. E. Vinacke الباعث بأنه يشير الى محفزات البيئة الخارجية المساعدة على تنشيط دافعية الأفراد سواء تأسست هذه الدافعية على أبعاد فسيولوجية أو اجتماعية . وتقف الجوائز والمكافآت المالية والترقي كأمثلة لهذه البواعث . فيعد النجاح والشهرة مثلاً من بواعث الدافع للانجاز (المرجع السابق ، ص. ١٠). وفي ضوء ذلك فان الحاجة تنشأ لدى الكائن الحى نتيجة حرمانه من شئ معين . ويترتب على ذلك أن ينشأ الدافع الذى يعبئ طاقة الكائن الحى ، ويوجه سلوكه من أجل الوصول الى الباعث (الهدف) . وذلك كما هو موضح في الشكل التالي :-



شكل رقم (٢)

يبين العلاقة بين المفاهيم الثلاثة : الحاجة والدافع والباعث

(معتز عبدالله ، ١٩٩٠ ، ص ٤٢٢)

٤- العادة : Habit:-

أشار "كورمان" الى أن مفهوم العادة قد تم تضمينه كمتغير أساسي في بناء نظرية أو منحى التوقع - القيمة ، من قبل بعض الباحثين مثل أتكنسون ، وبرش ، وفيروف . وذلك نظرا لأهمية هذا المفهوم في اعطاء القيمة النوعية ، والتوقع النوعي ، وفي مجال اختيار الفرد لسلوك معين يمكن انجازه (Korman , 1974) .

وقد نشأ نوع من الخلط بين استخدام كل من مفهوم العادة ، ومفهوم الدافع . على الرغم من وجود اختلاف بينهما . فالعادة تشير الى قوة الميول السلوكية ، التى ترتقي وتنمو نتيجة عمليات التدعيم . وتتركز على الامكانية السلوكية Behavioral Potential . أما الدافع فيتركز على الدرجة الفعلية لمقدار الطاقة التى تنطوى عليها العادة . وبالتالي يمكن اعتبار الدافع نوعاً فعالاً من العادات (Marx, 1976) .

وقد يكون التباين في العادات أو السلوك المتعلم ضئيلا ومحدودا بين الأفراد. في حين أن الدوافع هى التى تزيد من نطاق هذا التباين . حيث يؤدى التذبذب في حالات الدافعية الى تغاير السلوك عبر المواقف المتشابهة (معتز عبدالله ، ١٩٩٠) .

فاذا قام الطالب بمذاكرة دروسه أثناء الدراسة فانه يمكننا أن نتحدث في هذه الحالة عن وجود عادة يقف وراءها دافع قوى يتمثل في السعي نحو النجاح والتفوق . أما اذا قام هذا الطالب بالقراءة والاطلاع في أثناء الاجازة وبعد ظهور النتيجة فاننا في هذه الحالة نتحدث عن وجود عادة تكونت لدى هذا الطالب ، وهى عادة القراءة والاطلاع .

وبوجه عام فان ممارسة العادة أو السلوك المتعلم تختلف حسب شدة الدافع . فالأداء لايعتمد فقط على امكانية الأداء ولكن يعتمد أيضاً على مقدار

التنشيط الدافعي لهذه الامكانية . فعملية تعبئة الطاقة أو تنشيط العادة هى جوهر مفهوم الدافع . وهذا ما أشار اليه أتكنسون في المعادلة التالية :

السلوك = دالة كل من (الدافع × التوقع × القيمة × العادة)

(Atkinson , 1964).وهي معادلة مشابهة الى حد كبير للمعادلة التى قدمها "هل " عن جهد الاستثارة وذلك على النحو التالي :

جهد الاستثارة = قوى العادة × الحافز × دافعية الباعث

ويقصد بجهد الاستثارة ميل الكائن الى اصدار استجابه معينة . أما قوى العادة فتشير الى درجة تعلم الكائن لاستجابة معينة . أما الحافز فيشير الى درجة التوتر التى يشعر بها الكائن نتيجة اختلال التوازن الحيوى لديه. وتشير دافعية الباعث الى حجم ونوع المكافأة المقدمة للكائن (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ"، ص ٢١).

٥- مفهوم الانفعال : Emotion :-

كثيراً ما يخلط الباحثون بين مفهوم الانفعال ومفهوم الدافع . حيث ينظر بعض الباحثين الى الدوافع كنتيجة مترتبه على ظهور الانفعالات . في حين ينظر البعض الآخر على أن بعض الدوافع يمكن أن يترتب عليها ظهور انفعالات معينة(أنظر: Mc Clelland, et al., 1976 P: 87) ويعرف الانفعال بأنه " اضطراب حاد يشمل الفرد كله ، ويؤثر في سلوكه ، وفي خبرته الشعورية ووظائفه الفسيولوجية الداخلية . وينشأ في الأصل عن مصدر نفسى Marx,) 1976, P. 556).

ويعد الانفعال من الحالات الشعورية المحيرة ، فهو يتضمن الخوف ، والكراهية ، والغضب ، كما يتضمن السعادة ، والبهجة ، والاستثارة . وينظر الى الحالات الانفعالية على أنها أقل عقلانية بالمقارنة بالدافعية . ولكنها

أى الانفعالات ، تتضمن عمليات معرفية أيضا . فالتقويم المعرفي يمكن أن يحدد طبيعة الخبرة الانفعالية ، بالاضافة الى ذلك فإن الانفعالات يمكن أن ينظر اليها كعوامل تتغير بتغير العمليات المعرفية (Jung, 1978, P. 4) .

لذلك فان التمييز الدقيق بين الدوافع والانفعالات لا يمكن تحقيقه في كل الحالات . فالانفعالات تعمل أحيانا كدوافع في توليد الاستجابات ، فالغضب على سبيل المثال في موقف ما يمكن أن يدفع الفرد لأن يسلك بشكل معين في هذا الموقف . وبالتالي استخدم البعض كل من الدوافع والانفعالات على أنهما يعنيان نفس الشئ (المرجع السابق).

وفي الواقع لايوجد تمييز حاسم وقاطع بين الانفعالات والدوافع إلا أن أهم الأسس والملامح التى يمكن من خلالها التمييز بينهما تتمثل فيما يأتي :-

١- في حالة الانفعالات يكون التركيز على الخبرات الذاتية والوجدانية المصاحبة للسلوك ، أما بخصوص الدوافع فيكون التركيز على النشاط الموجه نحو الهدف .

٢- يتسم السلوك الانفعالي عن أنواع السلوك الأخرى بأنه سلوك مضطرب وغير منظم ، ويصاحبه العديد من التغيرات الفسيولوجيه الداخلية ، ويتميز بأنه أكثر شدة أو حدة وجدانية . (عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٠).

٦- مفهوم القيمة : Value :-

هناك خلط شائع لدى بعض الباحثين في استخدام كل من القيمة والدافع . والنظر الى القيم على أنها ماهى الا أحد الجوانب لمفهوم أشمل هو الدافعية Motivation . وقد تستخدم القيم بالتبادل مع الدافعية (Sibulkin, 1983) . فعلى سبيل المثال اعتبر ماكليلاند الدافع للانجاز بمثابة قيمة (McClelland, 1961) . وأيد ذلك ولسون من خلال نتائج دراساته التى أوضحت أن هناك

ارتباطا مرتفعا بين دافع الأمن Safety - Motive ، وقيمة الأمن القومي على مقياس القيم لروكتش (Wilson, 1981) .

وتعامل فيذر مع الدوافع على أنها مرادفة أو مكافئة للقيم . حيث عرف القيم بأنها بناء مترابط يتضمن الوجدان ، والموقف الحالي الذى يوجد فيه الفرد ، وأنها تتكون مما يراه الفرد حسناً أو سيئاً ، ايجاباً أو سلباً . وأوضح فيذر أن ذلك يتسق مع " النظرية المعرفية - الدافعية " التى تدعم الاقتراض بأن دوافع الأفراد نحو الموضوعات أو الأنشطة في موقف معين تتحدد حسب رغبتهم لما هو مفضل أو غير مفضل من هذه الموضوعات أو الأنشطة وما هو ايجابي ويحاولون الوصول اليه ، وماهو سلبى ويحاولون الابتعاد عنه) . Fealher, 1979)

وتصور القيم - كما يرى فيذر - بأنها فئة من الدوافع لا يعنى أن كل القيم تعتبر دوافع ، فأحياناً يريد الشخص شيئاً ما ، أو يشعر بوجوب عمل معين ولكنه لا يفعل شيئاً . فالقيم لها وجهتان احداهما سلبية والأخرى ايجابية .

وفي ضوء تعريف " الدافع " بأنه حالة شعورية تدفع الكائن الحى نحو هدف معين ، وأنه أحد المحددات الأساسية للسلوك English .& English,) (1958 يمكن المقارنة بين القيمة والدافع على أساس نوع الهدف في كل منهما حيث أن الهدف في القيمة من النوع المطلق ويتسم بالوجوب . ففي حالة القيم يقول الشخص مثلا : يجب أن أعمل هذا الشئ. أما في الدوافع فإنه يقول : أريد أن أعمل هذا الشئ . وفي حالة عدم وجود قيمة للدافع فاننا لا نشعرنحوه بالرغبة.

وقد اعتبر"ماسلو " A. Maslow أن الأفضل بالنسبة للفرد هو تحقيق ذاته . فمن الأفضل أن يكون الفرد مدفوع أساساً بدافع الانجاز أو بدافع تحقيق الذات . أما بركوفتز Berkowtiz فقد أعطى قيمة عالية للانجاز ، لما لهذه

القيمة مـن أهميـة كبـيرة للنهـوض بـالفرد . إلا أن هنـاك اختلافـاً بـين ماسـلو وبركوفتز في تحديد ماهية الأفضل ، فلديهما معياران مختلفان يقومـان علـى قيـم مختلفة . فالأفضل قد يعنـى شـيئان : أحدهمـا يتمثـل في مـاذا يحـب النـاس أن يكونوا ؟ أما الآخر فيشير الى أننا نحب أن نكـون أفضـل طبقـا لقيمنـا (Deci, 1975, P P 86 - 87).

وبوجه عام فإن القيم ليست كالدوافع أو البواعث مجـرد ضغـوط تعمـل على توجيه السلوك في اتجاه معين ، بل تعنى القيم نظاماً مـن الضغـوط لتوجيـه السلوك ، ومن الأفكار والتصورات لتأويل هذا السلوك باعطائـه معنـى وتـبريراً معيناً (Rokeach, 1976) . وفي ضوء ذلك يتضح أن هناك فرقا بـين مفهـوم الدافع ومفهوم القيمة . فالدافع هو حالة توتـر أو أستعداد داخلـى ، يسـهم في توجيه السلوك نحو غاية أو هدف معـين . أمـا القيمـة فهـى عبـارة عـن التصـور القائم خلف هذا الدافع . فالتوقع المنخفض لقيمه الانجاز يـترتب عليـه نقـص في السلوك الموجه نحو الانجاز . أما التوقع المرتفع لقيمـة الانجـاز فيـؤدي الى زيـادة هذا السـلوك .

٣- تصـنيف الدوافع : -

هناك العديد من التصنيفات التى قدمها الباحثون عند تقسيمهم لأنـواع الدوافع المختلفة ، ومن هذه التقسيمات ما يأتي :-

أ - التصنيف الذى يميز بين الدوافع الوسيلية : Instrumental ، والدوافع الاستهلاكية : Consumatory . والدافـع الوسـيلى هـو الـذى يؤدى اشباعه الى الوصول الى دافع آخر ، أما الدافع الاستهلاكي فوظيفته هـى الاشباع الفعلي للدافع ذاته .

ب - تصنيف الدوافع طبقا لمصدرها الى ثلاث فئـــات :

الفئه الأولي : دوافع الجسم ، وترتبـط بـالتكوين البيولوجـي للفـرد ، وتسـاهم في تنظيـم الوظـائف الفسـيولوجية . ويعـرف هـذا النـوع مـن التنظيـم بالتوازن الذاتي Homeostasis . ومن هذه الدوافع الجوع والعطش والجنس.

الفئة الثانية : دوافع ادراك الذات Self - Perception مـن خـلال مختلف العمليات العقلية ، وهى التى تـؤدى الى مستوى تقدير الـذات .وتعمـل على المحافظة على صورة مفهوم الذات ، ومنها دافع الانجاز .

الفئـة الثالثـة : الدوافـع الاجتماعيـة ، والتـى تختـص بالعلاقـات بـين الأشخاص.ومنها دافع السيطرة (Hilgard , et al , 1979)

حـ - تصنيف الدوافع طبقا لنظرية ماسلو A. Maslow في الدافعيـة الانسانية :

قدم ماسلو تنظيما هرميا للدوافع في عدة مستويات هي على التوالي :-

١- حاجات فسيولوجية : Phsiological needs

٢ - حاجات الأمن : Safety needs

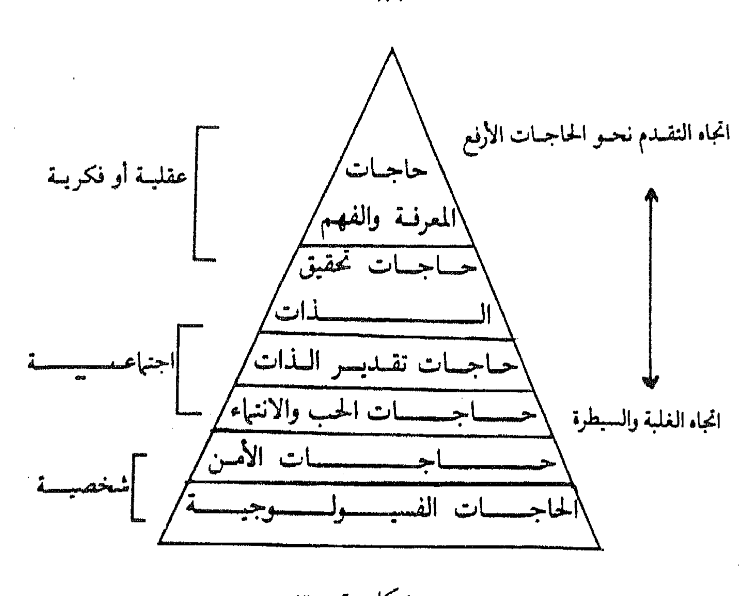
٣- حاجات الانتماء والحب : Belongingness and love needs

٤- حاجات تقدير الذات : Esteem needs

٥- حاجات تحقيق الذات : Self - actualization needs

٦- حاجات الفهم والمعرفة : Knowledge - needs

وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -



شكل رقم (٣)

التدرج الهرمى للحاجات طبقا لنظرية ماسلو

وتشتمل الحاجات الفسيولوجية - كما حددها ماسلو - على الحاجات التى تكفل بقاء الفرد مثل الحاجة الى الهواء والشراب والطعام . أما الحاجة الى الأمن فتشير الى رغبه الفرد في الحماية من الخطر والتهدد والحرمان. وحدد الحاجات الاجتماعية بأنها الرغبة في الانتماء والارتباط بالآخرين . أما الحاجة الى التقدير فتتمثل في الرغبة في تقدير الذات وتقدير الآخرين لها . وأخيراً حدد الحاجة الى تحقيق الذات بأنها رغبة الفرد في تحقيق امكاناته وتنميتها . ويعتمد تحقيق الذات على الفهم والمعرفة الواضحة لدى الفرد بامكاناته الذاتية وحدودها.

وقد أوضح ماســـلو في نظريته عن الدافعية أن هناك نوعا من الارتقـاء المتتالي للحاجات حيث ترتقي من المستوى الأدني الى المســتوى الأعلـى حسـب درجة أهميتها أو سيادتها بالنسبة للفرد . ولا يتحقق التقدم نحو حاجــة تقع في مستوى أعلى على هذا المدرج الابعـد اشباع الحاجـات التـى تقـع في المستوى الأدني منها (Maslow, 1954)٠

وعلى الرغم من أن الدافع للانجاز لايوجد مباشرة في مـدرج ماســـلو، فانه يقع ضمن حاجات تقدير وتحقيق الذات . حيث تعد دافعية الانجـاز مكونـاً أساسيا في سعي الفرد نحو تحقيق ذاته ٠ ويشعر الفــرد بتحقيـق ذاتـه مـن خـلال ماينجزه ، وفيما يحققه من أهداف وفيما يسعى اليه من أساليب تضمن له حياة أفضل (French, et al.,1985)٠

د – تصنيف الدوافـــع في ضوء المنشـــأ :

وهو من أكثر التصنيفات شيوعا واستخداما . حيث تنقسم الدوافع الى فئتين : –

الفئـه الأولي : وتشـتمل علـى الدوافـع فسـيولوجية المنشـأ . ويطلـق عليهـا الدوافع الفسيولوجيه أو الأوليـة . ومـن هـذه الدوافـع دافـع الجـوع ، ودافـع العطش ، ودافع الجنس ، ودافع الأمومة .

الفئة الثانية : وتتضـمن الدوافع الاجتماعية ، والتى يكتسبها الفرد من البيئـة والاطار الحضارى الذى يعيش فيه ٠ وتتأثر بالسياق النفسى الاجتمـاعى للفـرد ٠ ويطلق عليها البعض أحيانا الدوافع السيكولوجية . ومن أمثلـة هـذه الدوافـع دافع الانجاز ، ودافع الاستقلال ، ودافع السيطرة ، ودافـع التملـك ، ودافـع حب الاستطلاع (انظر : ; Marx, 1976) .

وفي ضوء هذا التقسيم يتضح أن الدافع للانجاز هو أحد الدوافع النفسية الاجتماعية التى تتأثر بالعديد من العوامل الثقافية والاجتماعية ، وبالسياق النفسى الاجتماعى الذى يعيش فيه الفرد بوجه عام . حيث تعكس دافعية الفرد للانجاز طبيعة التوجهات الاجتماعية التى تحكمه في الحياة ، كما تعكس في الوقت نفسه مدى احساسه بالرضا من عدمه في ضوء قدرته على توظيف هذه الدافعية . ونعرض فيما يلى لمعنى هذا الدافع وأهم ملامحه باعتباره محور اهتمام الدراسة الحالية .

ثانيا : مفهوم الدافعية للانجاز : Achievement Motivation

١ - تعريف الدافعية للانجاز :-

يرجع استخدام مصطلح الدافع للانجاز في علم النفس - من الناحية التاريخية الى ألفرد أدلر Adler ، الذى أشار الى أن الحاجة للانجاز هي دافع تعويضى مستمد من خبرات الطفولة ، وكورت ليفن Levin الذى عرض هذا المصطلح في ضوء تناوله لمفهوم الطموح Aspiration . وذلك قبل استخدام موارى لمصطلح الحاجه للانجاز (أحمد عبدالخالق ، ١٩٩١) .

وعلى الرغم من هذه البدايات المبكرة ، فان الفضل يرجع الى عالم النفس الأمريكى هنرى موراى H. Murray ، في أنه أول من قدم مفهوم الحاجه للانجاز Need for Achievement ، بشكل دقيق - بوصفه مكوناً مهماً من مكونات الشخصية . وذلك في دراسته بعنوان " استكشافات في الشخصية Explorations in Personality ، والتى عرض فيها موراى لعدة حاجات نفسية كان من بينها الحاجة للانجاز (Murray, 1938) .

وعرف "موراى" الحاجة للانجاز بأنها تشير الى رغبة أو ميل الفرد للتغلب على العقبات ، وممارسة القوى والكفاح أو المجاهدة لأداء المهام الصعبة بشكل جيد وبسرعة كلما أمكن ذلك (المرجع السابق ، ص ص ٨٠ - ٨١). وفي ضوء هذا التعريف أوضح موارى أن شدة الحاجة للانجاز تتمثل في عدة مظاهر ، من أهمها سعي الفرد الى القيام بالأعمال الصعبة ، وتناول الأفكار وتنظيمها مع انجاز ذلك بسرعة وبطريقة استقلالية ، وتخطى الفرد لما يقابله من عقبات وتفوقه على ذاته ، ومنافسة الآخرين ، والتفوق عليهم ، وتقدير الفرد لذاته من خلال الممارسة الناجحة لما لديه من قدرات وامكانيات .
وأشار موراى الى أن الحاجة للانجاز قد أعطيت اسم ارادة القوى Well to Power في كثير من الأحيان . وافترض أنها تندرج تحت حاجة كبرى وأشمل هى الحاجة الى التفوق Need for Superiority (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

اذن فتعريف موراى للحاجة للانجاز يشير الى الحرص متضمناً معنى المثابرة والاتقان آخذاً الطموح في الاعتبار وفهم الفرد لذاته . ويركز التعريف على عامليين مهمين ، يتناول العامل الأول الاتقان مع الأهمية في توفير رغبة لدى الفرد للقيام بالعمل واستعداده لبذل الجهد أملاً في تحقيق النجاح . أما العامل الثاني فيتمثل في السرعه نظراً لتقدير أهمية الوقت بالنسبة للشخص المنجز .

وتتحدد طريقة اشباع الحاجة للانجاز في ضوء تصور موراى طبقا لنوعية الاهتمام والميل ، فالحاجة في المجال الجسمي _ على سبيل المثال - تكون على هيئة رغبة في النجاح الرياضى . بينما تكون الحاجة للانجاز في المجال العقلي على هيئة رغبة في التفوق العقلى أو المعرفي (Jung, 1978).

واقتفى ماكليلاند وزملاؤه Mc Clelland, et al. خطى موراي لاستكمال ومواصلة البحوث الميدانية في هذا المجال من خلال الاستعانة ببعض الاختبارات الاسقاطية مثل اختبار تفهم الموضوع (TAT) ٠ وقدموا نظرية لتفسير الدافعية للانجاز تعد من أوائل النظريات التى قدمت في هذا الشأن (Mc-Clelland, 1961; Mc Clelland, et al. 1953) .

وعلى الرغم من امتداد ماكليلاند وزملائه لما بدأه موراى، فان هناك بعض جوانب الاختلاف بينهما ، حيث استخدم موراى مفهوم الحاجة للانجاز ، بينما استخدم ماكليلاند وزملاؤه مفهوم الدافعية للانجاز مع أنهما لا يختلفان عن بعضهما . كما قدم ماكليلاند وزملاؤه اسهامات بالغة الأهمية من خلال الانتقال من تصور محدد بالحاجة للانجاز الى تصور وجداني محدد بالتوقع . ولقى هذا التصور مزيداً من الاهتمام في نظرية التوقع - القيمة من قبل أتكنسون أحد زملاء ماكليلاند ، والذى اهتم بسلوك المخاطرة - Risk Taking ، وبالدافع للانجاز الذى يعتمد على هذا السلوك (أنظر ;Feather 1990; Mc Clelland, 1985).

وعرف ماكليلاند وزملاؤه (Mc Clelland, et al., 1953) الدافع للانجاز بأنه يشير الى استعداد ثابت نسبياً في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرته في سبيل تحقيق وبلوغ نجاح يترتب عليه نوع من الارضاء ٠وذلك في المواقف التى تتضمن تقييم الأداء في ضوء مستوى محدد من الامتياز. كما عرفوا النشاط المنجز بأنه النشاط الذى يقوم به الفرد ويتوقع أن يتم بصورة ممتازة ، وأنه محصلة الصراع بين هدفين متعارضين عند الفرد هما الميل نحو تحقيق النجاح

، والميل الى تحاشى الفشل . وهذا ماسوف نعرض له تفصيلا في الفصل الثالث الخاص بنظريات الدافعية للانجاز .

وفي ضوء تصور أتكنسون فان دافعية الانجاز هى ذلك المركب الثلاثي من قوة الدافع ، ومدى احتمالية نجاح الفرد ، والباعث ذاته بما يمثله من قيمة بالنسبة له . (Atkinson, 1964)

ويشير هذا التصور الى أن التوجه الانجازى لدى الأفراد في مجتمع ما يتحدد من الناحية النفسية على الأقل - بعدة عوامل هى :-

أ - مستوى الدافعية أو الحماس للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف ، والاحساس بالفخر عند النجاح والخجل عند الفشل .

ب - توقعات الفرد المتعلقة باحتمالية حدوث النجاح أو الفشل .

جـ - قيمة النجاح ذاته أو المترتبات الناجمة عن النجاح والفشل .

والافتراض الأساسي في نظرية أتكنسون (والتى سوف نعرض لها تفصيلا في الفصل الثالث) مؤداه أن الحاجة للانجاز لاتؤثر في العمل تحت أى ظروف ، وفي ظل أى مهمة روتينية ، ولكن فقط حينما يمثل الموقف نوعا من التحدى الشخصى . فالتحدى يكمن في المواقف متوسطة الصعوبة ، أو التى لا يتجاوز احتمال النجاح فيها ٥٠٪ نظرا لعدم يقينية الأداء فيها ، حيث تتساوى احتمالية النجاح والفشل . ومن المفترض أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز يميلون لأداء المهام المتوسطة الصعوبة . وذلك نظرا لأنهم يدركون النجاح في المهام السهلة جدا على أنه ليس فيه احساس بالفخر . كما أن المهام الصعبة جدا تتيح فرصا ضئيلة للنجاح . ومن ثم لا يجدون أمامهم سوى انجاز المهام المتوسطة الصعوبة . والتى تتسم بخاصيتين الأولي أنها تزود الفرد بمعلومات عن أقصى قدراته ، والثانية أن ناتج الأداء المتعلق بها يكون في قمة عدم التيقن Uncertainty أو عدم التأكد من حيث النجاح والفشل .

في مقابل هذا نجد الأشخاص ذوي الدافعية المنخفضة للانجاز والذين يفضلون أداء كل من المهام السهلة جدا ، حيث احتمال الفشل فيها محدود ، والمهام الصعبة جدا ، لأن فشلهم عليها يستثير لديهم درجة محدودة من الخجل ، واعجاب الآخرين بهم نظرا لقيامهم بها (Atkinson , 1964).

وأوضح "اتكنسون" أن مؤشرات الدافعية للانجاز من حيث قوتها أوضعفها تتمثل في الأتي :-

١- محاولة الوصول للهدف ، والاصرار عليه .

٢- التنافس مع الآخرين ومايعنيه ذلك من سرعة الوصول للهدف ، وبذل الجهد .

٣- أن يتم ذلك وفقا لمعيار الامتياز أو الجودة في الأداء .(المرجع السابق)

ويتسق ذلك مع ما أشار اليه "ميهر" بأن الدافعية للانجاز تعني بشكل محدد الجوانب التالية :

١- السلوك الذى يحدث في ضوء معيار الامتياز . وهو ما يمكن تقويمه في ضوء النجاح والفشل .

٢- احساس الفرد بأنه مسئول عن نتائجه أو مترتبات سلوكه.

٣- مستويات التحدى والاحساس بعدم التأكد . (Maehr, 1974)

كما يتسق ذلك مع ما كشفت عنه الدراسة التى قامت بها "صفاء الأعسر وآخرون "، من أن الأفراد ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز يميلون الى السلوك والتصرف بطرق وأساليب معينة تميزهم عن غيرهم من الأفراد . كما كشفت هذه الدراسة عن أن هناك ثمانية عشر مظهراً للدافعية للانجاز ، منها توجه العمل ، ووجهة الضبط ، والتعاطف الوالدى ، والخوف من الفشل ، والقلق المعوق ، ووجهة مثير السلوك ، والتقبل الاجتماعي ، وقلق التحصيل الايجابي ، والمثابرة ، والاستقلال ، واحترام الذات ، والاستجابة للنجاح والفشل ، والتوجه نحو

المستقبل ، والاستغراق في العمل ،والتحكم في البيئة (صفاء الأعسر، وآخرون ، ١٩٨٣ ب).

كما تبين أن الأشخاص المنجزين يتسمون بعدة سمات ، من أهمها تحمل المسئولية الشخصية لايجاد حلول للمشكلات ، والميل الى وضع أهداف بعيدة ، والميل الى حساب المخاطرة ، وتفضيل معرفة العائد لما يقومون به من أعمال (French, et al, 1985)

وحدد "هرمانز" (Hermans, 1970) مظاهر الدافع للانجاز في عشرة جوانب هى : مستوى الطموح ، وسلوك تقبل المخاطرة ، والحراك الاجتماعي ، والمثابرة ، وتوتر العمل أو المهمة ، وادراك الزمن ، والتوجه للمستقبل ، واختيار الرفيق ، وسلوك التعرف ، وسلوك الانجاز .

وأشار "أحمد عبد الخالق ، ومايسة النيال" – من خلال استعراضهما لعدد من التعريفات التى تناولت الدافع للانجاز – الى أن من مظاهر هذا الدافع الرغبة أو الميل الى أداء المهام بسرعة وبأفضل طريقة ممكنة ، أحدهما ، أو كلاهما . ويتضمن الدافع للانجاز أنماطا متباينة من السلوك ، يتدخل فيه عنصر التحدى . وهو الدافع الى انجاز شئ ذى شأن ، فضلاً عن كونه الحافز الى حل مشاكل صعبة تتحدى الفرد وتعترض طريقه (أحمد عبد الخالق ، مايسة النيال ، ١٩٩١)

وتوصل "زكريا الشربينى" الى احدى عشرة سمة تعبر عن الدافع للانجاز ، هى الطموح ، والمثابرة ، والاستقلال ، وقدر النفس ، والاتقان ، والحيوية ، والفطنة ، والتفاؤل، والمكانة ، والجرأة الاجتماعية (زكريا الشربينى ، ١٩٨١).

وتوصل "محمود عبد القادر" من خلال استقرائه للدراسات السابقة الى أن هناك ثلاثة دوافع فرعية للانجاز تتمثل في الطموح العام ، والنجاح بالمثابرة

على بذل الجهد ، والتحمل من أجل الوصول للهـدف (محمـود عبـد القـادر ، ١٩٧٨).

وعرف "أحمـد عبد الخالق" ، الدافـع للانجـاز بأنـه الأداء علـى ضـوء مستوى الامتياز والتفوق أو الأداء الذى تحدثه الرغبة في النجاح (أحمـد عبـد الخالق ، ١٩٩١).

كما عرف "جولدنسون " R.M. Goldenson الدافعية للانجـاز بأنهـا تشير الى حاجة لدى الفرد للتغلب على العقبات والنضال من أجل السيطرة على التحديـات الصعبـة . وهـى أيضـا الميـل الى وضـع مسـتويات مرتفعـة في الأداء والسعى نحو تحقيقها ، والعمل بمواظبـة شـديدة ومثـابرة مسـتمرة (المرجـع السـابق).

وأشـار "هيلجـارد وآخـرون" الى أن الدافـع للانجـاز يعنـى تحديـد الفـرد لأهدافه في ضوء معايير التفوق والامتيـاز (Hilgard, et al., 1979) .

وأوضح "فاروق موسـى" أن الدافـع للانجـاز هـو الرغبـة في الأداء الجيـد وتحقيـق النجـاح . وهـو هـدف ذاتـى ينشـط ويوجـه السـلوك ، ويعتـبر مـن المكونات الهامة للنجاح المدرسي(فاروق عبد الفتاح موسى ،١٩٨١،ص ٥).

وتناول "حسن علـى حسـن " متغـيرات الانجـاز في ضـوء تقسـيمه لهـا الى ثلاثـة جوانب هى :

١- الانجاز باعتباره دافعاً (الميل للانجاز) : ويعنى استعداد الفـرد للسـعى في سـبيل الاقـتراب مـن النجـاح ، وفقـا لمعيـار معيـن مـن الجـودة أو الامتيـاز ، واحساسه بالفخر والاعتزاز عند اتمام ذلك .

٢- الانجاز باعتباره اداء (التحصيل الأكاديمى) : ويعنى ذلك اعتبار نتيجة التحصيل الدراسى تعبيراً عن شدة الدافع للانجاز .

٣- الانجاز باعتباره سمة شخصية (الشخصية الانجازية) ، حيث يفترض أن الانجاز يمثل سمة شخصية ، تتضمن أو ترتبط بخصائص معرفية ومزاجية (حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ " أ ").

وفي ضوء هذا التصور فان هناك فرقا بين الدافع أو الميل للانجاز ، والانجاز الفعلي . فقد أوضح أتكنسون وفيذر أن الانجاز الفعلي يرتبط ايجابياً بقوة دافع الانجاز عندما تتأثر توقعات اشباع هذا الدافع ، وعندما تثار اشباع الدوافع الأخرى خلال نفس الأداء لاضعاف هذه العلاقة البسيطة بين قوة الدافع والانجاز الفعلي (Atkinson & Feather, 1966) .

وميز "فيروف وشارلز سميث" بين نوعين أساسيين من الدافعية للانجاز هما :-

١- دافعية الانجاز الذاتية : Autonomous Ach. Motivation ، ويقصد بها تطبيق المعايير الداخلية أو الشخصية في مواقف الانجاز .

٢- دافعية الانجاز الاجتماعية : Social Ach. Motivation ، وتتضمن تطبيق معايير التفوق التى تعتمد على المقارنة الاجتماعية ، أى مقارنة أداء الفرد بالآخرين (Smith, 1969 ; Veroff, 1969) .

ويمكن أن يعمل كل من هذين النوعين في نفس الموقف ، ولكن قوتهما تختلف وفقا لأيهما أكثر سيادة وسيطرة في الموقف . فاذا كانت دافعية الانجاز الذاتية لها وزن أكبر وسيطرة في الموقف ، فانه غالبا مايتبعها دافعية الانجاز الاجتماعية . والعكس صحيح . (سيد الطواب ، ١٩٩٠).

كما ميز ماتز وآخرون Mathis, et al., بين الدافعية للانجاز والدافعية للكفاءة Motivation for Competence - على أساس أن الدافعية للكفاءة

تتركز على السرور والبهجة الوقتية التى يحققها الفرد . أما الدافعية للانجاز فهى تتركز على الانجازات المستقبلية ، والنجاح في المستقبل . وأشار ماتز وزملاؤه الى أهمية كل منهما ، وأن التعلم يكون أسرع لدى الأطفال ذوى المستوى العالي من دافعية الانجاز (المرجع الســــابق).

ويتضح مما سبق معنى الدافعية للانجــاز ، وأهــم ملامحهــا أو مظاهرهــا ، وأنواعها . مع ملاحظة أن هناك بعض المفاهيم الفرعية الأخرى المرتبطة بمفهـوم الدافعية للانجاز ، التى لم نتحدث عنها في هــذا الجـزء نظـراً لأنهـا متضمنـة في الفصل الثالث والخاص بالنظريات المفسرة للدافعية للانجــاز. ومـن هـذه المفـاهيم علـى سـبيل المثـال لا الحصــر : الميــل الى تحقيــق النجــاح : Tendency for Success (Ts) والميل الى تحاشى الفشـل Tendency to Avoid Failure (TAF) والتى قدمها أتكنسون J.W. Atkinson . وكذلك مفهوم الخـوف من النجاح ، أو دافع الخوف من النجاح (M-s) Motive to Avoid Successs - والذى قدمته هورنر M.S. Horner في مجال دراستها للدافعية للانجاز لـدى المرأة . وغـير ذلـك مـن المفـاهيم النوعيـة التـى سـوف يـرد ذكرهـا في الفصـل الثالث.

ومن خلال التعريفات السابقة التى قدمهــا البـاحثون لمفهـوم الدافعيـة للانجاز تحدد تناولنا للدافعية للانجاز على أنها تعنى ما يأتي :-

" استعداد الفـرد لتحمـل المسئولية ، والسـعى نحـو التفـوق لتحقيـق أهداف معينة ، والمثابرة للتغلب على العقبات والمشكلات التى قد تواجهــه ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل " .

وفي ضوء هذا التعريف فان الدافعية للانجاز تتضمن خمسة مكونات أساسية هى على النحو التالي :-

١- الشعور بالمسئولية .
٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .
٣- المثابرة .
٤- الشعور بأهمية الزمن .
٥- التخطيط للمستقبل .

هذا وأمكن تحديد المظاهر أو الملامح النوعية لكل مكون من هذه المكونات كما هو موضح ضمن الجزء الخاص بالأدوات بالفصل الرابع من الدراسة الحالية .

٢- قياس الدافعية للانجاز :

تبين أن المقاييس التى استخدمت في قياس الدافعية للانجاز تنقسم الى فئتين نعرض لهما بايجاز على النحو التالي : -

الفئة الأولى : المقاييس الاسقاطية : Projective Scales :-

قام ماكليلاند وزملاؤه ، باعداد اختبار لقياس الدافع للانجاز مكون من أربع صور ، تم اشتقاق بعضها من اختبار تفهم الموضوع (T.A.T) الذى أعده موراى H. Murray عام ١٩٣٨ ، أما البعض الآخر فقام ماكليلاند بتصميمه لقياس الدافع للانجاز .

وفي هذا الاختبار يتم عرض كل صورة من الصور على شاشة لمدة عشرين ثانية أمام المبحوث . ثم يطلب الباحث من المبحوث بعد العرض كتابة قصة تغطى أربعة أسئلة بالنسبة لكل صورة . والأسئلة هى : -

١- ماذا يحدث ؟ من هم الأشخاص ؟

٢- ما الذى أدى الى هذا الموقف ؟

٣- مامحور التفكير ؟، وما المطلوب عمله ؟، ومن الذى يقوم بهذا العمل ؟

٤- ماذا يحدث ؟ وما الذى يجب عملـــه ؟

ثم يقوم المبحوث بالاجابة على هذه الأسئلة الأربعة بالنسبة لكل صـورة ، ويستكمل عناصر القصة الواحدة في مدة لا تزيد عن أربع دقائق . ويستغرق اجراء الاختبار كله في حالة استخدام الصور الأربع حوالى عشرين دقيقة (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبوناهية ، ١٩٨٧).

ويرتبط هذا الاختبار أساساً بالتخيل الابداعى . ويتم تحليل القصص أو نواتج الخيال لنوع معين من المحتوى في ضوء مايمكن أن يشير الى الدافع للانجاز.

وعلى الرغم من أن ماكليلاند وزملاؤه قد كشفوا عن معاملات ثبات وصدق مرتفعة لاختبار تفهم الموضوع ، فقد وصل معامل ثباته الى ٩٦و٠ ، (Mc Clelland, et al., 1953) ، والى ٥٨و٠ في دراسة أخرى (McClelland, 1985). على الرغم من ذلك فقد كشفت أغلب الدراسات التى استخدمت هذا الاختبـار في مجال الدافع للانجاز عن انخفاض ثباته) . Entwisle, 1972)

أما بخصوص الصدق فقد تبين أنه لاتوجد علاقة بين اختبار تفهم الموضوع ، وكل من مقياس التفضيل الشخص لادوارد (Edwards Personal Preference Schedule (E PPS ومقياس مهربيان .A

Mehrabian للميل للانجاز (أنظر : Marlowe, 1959 ؛ محمود عبد القادر ، ١٩٧٧).

كما قام "فاينستين" بحصر الدراسات التى أجريت على الدافع للانجاز حتى عام ١٩٦٨ ، والمقاييس التى استخدمت فيها . وأوضح أنها تفتقر الى الثبات والصدق ، وخاصة الاختبارات الاسقاطية . كما أن نتائجها متعارضة ، ولاتزيد معاملات الارتباط فيما بينها عن ٠و٤ (Wienstein, 1969) .

وعلى الرغم من ضعف ثبات وصدق اختبار تفهم الموضوع ، فانه شاع استخدامه على نطاق واسع في العديد من البحوث والدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز . وعندما بدأ النقد يوجه الى أساليب القياس الاسقاطية حاول البعض ادخال بعض التعديلات على هذه الأساليب . فقامت فرنش بوضع مقياس الاستبصار (F T I) French Test of Insight في ضوء تصور ماكليلاند لتقدير صور وتخيلات الانجاز ، حيث وضعت جملاً مقيدة تصف أنماطاً متعددة من السلوك ، يستجيب لها المبحوث باستجابة لفظية اسقاطية عند تفسيره للمواقف السلوكية التى يشتمل عليها البند أو العبارة . وتم وضع نظام تصحيح لهذا الاختبار بحيث يمكن استخدامه لقياس كل من الدافع للانجاز ، والدافع للتواد. كما قام أرنسون بوضع اختبار التعبير عن طريق الرسم Aronson Graphic Expression Test (A G E T) وذلك لقياس الدافع للانجاز عند الأطفال (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٧).

وتعرضت هذه الطرق والأساليب الاسقاطية في قياس الدافع للانجاز للنقد الشديد أيضاً من جانب العديد من الباحثين . فيرى البعض أن هذه الطرق الاسقاطية ليست مقاييس على الاطلاق ، ولكنها تصف انفعالات المبحوث بصدق مشكوك فيه . كما أن طريقة تصحيحها تحتاج الى وقت كبير

، وتتسم بالذاتية . هذا بالاضافة الى انخفاض ثبات وصدق هذه الطرق الاسقاطية (المرجع السابق).

ونظراً لذلك فقد ابتعد الباحثون عن الطرق الاسقاطية وبدأ التفكير في تصميم واعداد أدوات أخرى أكثر موضوعية لقياس الدافع للانجاز . وذلك على النحو التالي : -

الفئة الثانية : المقاييس الموضوعية :

قام الباحثون باعداد المقاييس الموضوعية لقياس الدافع للانجاز ، بعضها أعد لقياس الدافع للانجاز لدى الأطفال مثل مقياس وينر (Weiner & Kukla, 1970) . وبعضها صمم لقياس الدافع للانجاز لدى الكبار مثل : مقياس مهربيان عن الميل للانجاز (Mehrabian, 1968) ، ومقياس لن (Lynn, 1969)، ومقياس هرمانز (Hermans, 1970) .

وقد أُستخدمت هذه المقاييس في العديد من الدراسات الأجنبية . كما أستخدمت أيضا في بعض الدراسات العربية . والتى تبين من خلال استقرائنا لها أن معظمها قد استخدم مقياس هرمانز (أنظر : محمد رمضان محمد ، ١٩٨٧ ؛ فاروق عبد الفتاح ،١٩٨١؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨ ؛ رشاد عبدالعزيز موسى ، ١٩٩٠ ؛ فيصل الزراد ، ١٩٩٠؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ عبد العزيز عبد الباسط ، ١٩٩٢).

كما أُستخدم مقياس مهر بيان في بعض الدراسات (أنظر منها : حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ "أ") . ومقياس لن (أنظر : مرزوق عبد المجيد مرزوق ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مايسة النيال ، ١٩٩١ ؛ أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وفي هذا الشأن قام "جابر عبد الحميد جابر" (١٩٧١) بترجمة مقياس التفضيل الشخصى لأدواردز . والـذى استخدم في عدد من الدراسات (أنظر منها : فتحى عبد الرحيم ، ١٩٨٢) .

وفي مقابل ذلك نجد أن البعض الآخر من الباحثين قام باعداد مقاييس للدافعية للانجاز من خلال الاستعانه بالمقاييس السابقة التي أشرنا اليها (أنظر على سبيل المثال : محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ زكريا الشربينى ، ١٩٨١ ؛ باسم السامرائي ، شوكت الهيازعى ، ١٩٨٨؛ ممدوح الكناني ، ١٩٩٠).

الفصل الثالث

بعض الاطارات النظرية المفسرة للدافعية للانجاز

محتويات الفصل الثالث

أولا : الدافعية للانجاز في ضوء منحى التوقع – القيمة :

١ – نظرية ماكليلاند .

٢ – نظرية أتكنسون .

٣ – التحقق التجريبي من نموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز .

٤ – تقويم نموذج أتكنسون – ماكليلاند ومشكلات منحى التوقع–القيمة .

ثانيا : المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز :

١ – نموذج فروم .

٢ – تصور وينر .

٣ – تصور هورنر .

٤ – تصور بيرني وآخرون .

٥ – تصور راينور .

٦ – تصور أتكنسون وبرش .

ثالثا : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية التنافر المعرفي .

رابعا : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية العزو :

أ – التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو .

ب – تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز .

خامسا : تصور ميهر للدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة .

سادسا : تصور مصطفى سويف عن تأثير الحضارة في الشخصية .

أولا : الدافعية للانجاز في ضوء منحى التوقع – القيمة :

The Expectancy - Value Approach

هناك العديد من نظريات التوقع ، ولكن أكثرها ارتباطاً بالسياق الحالي هي نظرية التوقع التى قدمها تولمان E.C. Tolman في مجال الدافعية . والتى أشار فيها الى أن السلوك يتحدد من خلال العديد من الهاديات الداخلية والخارجية أو البيئية . كما أوضح تولمان أن الميل لأداء فعل معين هو دالة أو محصلة التفاعل بين ثلاثة أنواع من المتغيرات هي : -

١- المتغير الدافعي : ويتمثل في الحاجة أو الرغبة في تحقيق هدف معين .

٢- متغير التوقع : الاعتقاد بأن فعل ما في موقف معين سوف يؤدى الى موضوع الهدف .

٣- متغير الباعث أو قيمة الهدف بالنسبة للفرد (Brody, 1983 , P. 70)

ويتحدد من خلال هذه المتغيرات الثلاثة توجه الفرد ومثابرته حتى الوصول الى الهدف المنشود (Korman, 1974, P. 92) .

وقد برزت أهمية منحى التوقع – القيمة لدى العديد من الباحثين في مجالات عديدة . حيث أشار " كاتز " الى أهمية هذا المنحى في تفسير انخفاض سلوك الانجاز لدى أعضاء جماعات الأقلية نظراً لانخفاض توقعاتهم لقيمة الانجاز . وأوضح أن هذه التوقعات المنخفضة يترتب عليها الافتقاد الى النماذج الناجحة التي يقتدى بها الأطفال في بناء نسق توقعاتهم ، والعجز عن مواجهة المشكلات الصعبة (Katz, 1968).

وبوجه عام كلما كانت التوقعات المرتبطة بقيمة الانجاز ضئيلة ومحدودة ، تناقص السلوك الموجه نحو الانجاز . والعكس صحيح أى أن الأفراد مدفوعون

للانجاز كدالة لقيمة التوقعات التى توجد لديهم عن سلوك الانجاز)
.(Korman, 1974, P. 108 , 188)

ويمثل هذا التصور تطبيقا لاطار التوقع - القيمة في فهم الدافعية للانجاز والسلوك الموجه نحو الانجاز . حيث يمكن الاستفادة من هذا الاطار في العديد من الممارسات التى توجد في المدارس أو المؤسسات . فالمكافأة التى يحصل عليها الفرد في المؤسسة أو الطالب في المدرسة لها قيمة كبيرة في زيادة الأداء ، فهى بمثابة باعث للأداء الأفضل وبذل المزيد من الجهد (المرجع السابق). كما تبين أن حجم المجهود الذى يبذله الفرد في عمل مايرتبط بادراكه لما يحققه هذا العمل من نتائج مرغوبة . فهناك اذن ارتباط بين أداء الفرد لعمل ما وادراكه للتدعيمات التى يحصل عليها من وراء هذا العمل (Lawer &
.Porter, 1967)

وللتنبؤبالسلوك الموجه نحو الانجاز نحن في حاجة الى معرفة كل من :

أ - دافعية الشخص أو حاجته للانجاز .

ب - توقعه بقدرته على الانجاز في موقف معين .

وذلك مع الأخذ في الاعتبار أن هناك تفاعلاً بين هذين المتغيرين . وهذا ماتناوله اثنان من أهم الممثلين لهذا المنحى ، وهما دافيد ماكليلاند D. McClelland ، وجون أتكنسون J. Atkinson (Korman, 1974, P. 190) وهو مايعرف بنموذج أتكنسون - ماكليلاند في الدافعية للانجاز :
The Atkinson - McClelland Form Model of Achievement Motivation . وهذا مانعرض له على النحو التالي : -

أ – نظرية ماكليلاند : McClelland Theory .

يقوم تصور ماكليلاند للدافعية للانجاز في ضوء تفسيره لحالة السعادة أو المتعة بالحاجة للانجاز . فقد أشار ماكليلاند وآخرون (McClelland, et al., 1953) الى أن هناك ارتباطا بين الماديات السابقة ، والأحداث الايجابية ، وما يحققه الفرد من نتائج . فاذا كانت مواقف الانجاز الأولية ايجابية بالنسبة للفرد ، فانه يميل للأداء والانهماك في السلوكيات المنجزة . أما اذا حدث نوع من الفشل وتكونت بعض الخبرات السلبية فإن ذلك سوف ينشأ عنه دافعاً لتحاشي الفشـــل .

ونظرية ماكليلاند ببساطة تشير الى أنه في ظل ظروف ملائمة سوف يقوم الأفراد بعمل المهام والسلوكيات التى دعمت من قبل . فاذا كان موقف المنافسة – مثلاً – هاديا لتدعيم الكفاح والانجاز ، فان الفرد سوف يعمل بأقصى طاقته ويتفاني في هذا الموقف (Beck, 1978, P. 318) .

وقد أوضح كورمان (Korman, 1974) أن تصور ماكليلاند في الدافعية للانجازله أهمية كبيرة لسببين : –

السبب الأول : أنه قدم لنا أساساً نظرياً يمكن من خلاله مناقشة وتفسير نمو الدافعية للانجاز لدى بعض الأفراد ، وانخفاضها لدى البعض الآخر. حيث تمثل مخرجات أو نتائج الانجاز أهمية كبيرة من حيث تأثيرها الايجابي أو السلبى على الأفراد . فاذاكان العائد ايجابيا ارتفعت الدافعية ، أما اذا كان سلبيا انخفضت الدافعية . ومثل هذا التصور قد أمكن من خلاله قياس دافعية الأفراد للانجاز ، والتنبؤ بالأفراد الذين يؤدون بشكل جيد في مواقف الانجاز بالمقارنة بغيرهم .

السبب الثاني : ويتمثل في استخدام ماكليلاند لفروض تجريبية أساسية لفهم وتفسير ازدهار وهبوط النمو الاقتصادى في علاقته بالحاجة للانجاز في بعض المجتمعات . والمنطق الأساسي خلف هذا الجانب أمكن تحديده في الآتي : –

١- هناك اختلاف بين الأفراد فيما يحققـه الانجـاز مـن خـبرات مرضيـة بالنسـبة لهم.

٢- يميل الأفراد ذوو الحاجة المرتفعة للانجاز الى العمل بدرجة كبيـرة في المواقف التالية بالمقارنة بالأفراد المنخفضين في هذه الحـاجة . وخاصـة في كل مـن:-

أ - مواقف المخاطرة المتوسطة : حيث تقل مشاعر الانجاز في حـالات المخـاطرة المحـدودة أو الضعيفـة ، كمـا يحتمـل أن لا يحـدث الانجـاز في حالات المخاطرة الكبيرة .

ب - المواقف التى يتوفر فيها المعرفة بالنتائج أو العائد مـن الأداء : حيـث أنه مع ارتفاع الدافع للانجاز يرغب الشـخص في معـرفة امكانياته وقدرتـه علـى الانجاز .

جـ - المواقف التى يكـون فيها الفرد مسـئولاً عن أدائه : ومنـطق ذلـك هو أن الشخص الموجه نحو الانجاز يرغب في تأكيـد مسئوليته عن العمل .

٣- نظراً لأن الدور الملزم: Entrepreneurial Role لعمل مـا يتسـم بعـدد من الخصائض (كما في ٢- أ ، ب ، جـ) فان الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز سوف ينجذبون الى هذا الدور أكثر من غيرهم (Korman, 1974, P. 190) .

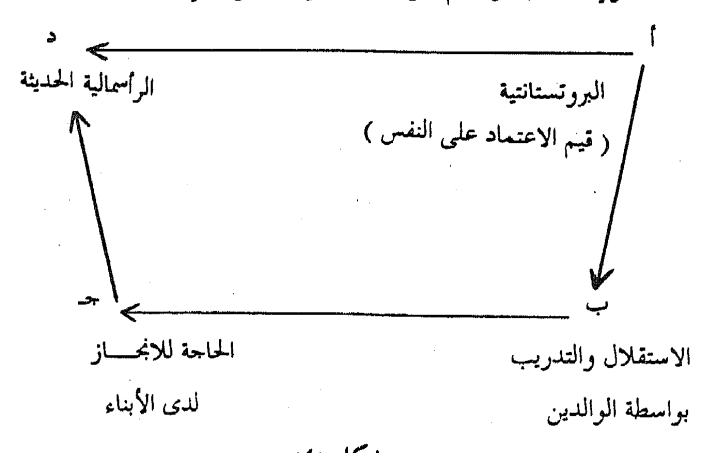
وامتدت أعمال ماكليلاند من دراسة المهـام المعملية التجريبيـة الى البيئـة الطبيعية ودراسة المشكلات الاجتماعية . وذلك لكي يدعم نظريته ، من خلال دراسته للنمو الاقتصادى في علاقته بمستوى الانجاز لدى بعض المجتمعـات وتمثـل ذلك في كتاباته عن المجتمع المنجز (McClelland, 1961) .

وأوضح ماكليلاند في هذا الشأن أن النمو الاقتصادى للأمم يعتمد علـى الأداء الناجح للدور الملزم ، حيث يعتمد نجاح المجتمع وتقدمه على عدد الأفـراد

الذين ينجذبون الى الوظيفة الملزمة حيث تحمـل المسئولية والاستقلالية في الأداء (المرجع السابق).

وقد تأثر ماكليلاند في ذلك بما قدمه ماكس فيبر M. Weber سنة ١٩٠٤ ، والذى أشار الى أن النظـام الرأسمالي والرخـاء والازدهـار الاقتصـادى يبدو ناجحا في دول البروتستانت أكثر مـن الـدول الكاثوليكيـة داخـل أوربـا . وهذا ما أدى به الى عزو الانجازات الاقتصادية للعوامـل الدينيـة . كمـا أوضـح فيـــبر أن غياب القيم الحقيقيـة والتنشـئة السـليمة في الديانـة البروتسـتانتية يعـد مســئولا عن فقر النظام الرأسمالي في الدول غير الأوربية (Jung, 1978, P. 148 - 149).

وقد استعان ماكليلاند بهذه النظرية ، وافترض على أساسها العلاقة بـين الدين والاقتصاد . فالمعتقدات الدينية هي المسئولة عن مسألة الفروق في تنشـئة الأطفال وفي أساليب تربيتهم ، وذلك كما في الشكل التالي :



شكل (٤)

يبين علاقة الدين وأساليب تنشئة الأبناء بالحاجة للانجاز

(McClelland, 1961)

وبين ماكليلاند أن البروتستانت يؤكدون بشكل واضح على الانجاز والمخاطرة والعمل الصعب في تنشئة الأبناء . مما ترتب عليه ارتفاع مستويات الدافعية للانجاز وبالتالي زيادة الانتاج ونمو الاقتصاد في هذه الدول .

وبوجه عام أدت هذه النتائج بماكليلاند الى استخلاص مؤداه أن قيم البروتستانت تشجع وتدعم ارتفاع الحاجة للانجاز لدى الأبناء . وامتد من هذا الاستنتاج الى القول بأن الاختلافات في أساليب تربية الطفل الأمريكى قد ارتبطت أيضاً بفروق في الدافعية للانجاز لدى هؤلاء الأطفال .

كما أوضح ماكليلاند من خلال تحليله للكتابات التى ظهرت في الحضارة اليونانية ، أن الدافعية المرتفعة للانجاز كانت وراء ازدهار هذه الحضارة اليونانية ، وأن الدافعية المنخفضة كانت وراء انحدار هذه الحضارة) . McClelland, 1961)

وقام ماكليلاند كذلك بتحليل مماثل لمضمون قراءات الأطفال في الفترة من ١٩٢٥ - ١٩٥٠ ، في ٢٣ دولة من دول العالم . وتبين له من خلال دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادى في هذه الدول(مقدراً باستهلاك الكهرباء بالكيلووات في الساعة)، ومستويات الحاجة للانجاز (من خلال : Achievrement Imagery)، تبين أن ظروف تدريب الأطفال على الانجاز كانت وراء النمو والازدهار الاقتصادى الذى حدث (المرجع السابق ، ص ص ٨٣ - ١٠٣).

٢- نظرية أتكنسون : Atkinson Theory

اتسمت نظرية أتكنسون في الدافعية للانجاز بعدد من الملامح التى تميزها عن نظرية ماكليلاند . ومن أهم هذه الملامح أن أتكنسون أكثر توجها معملياً ، وتركيزاً على المعالجة التجريبية للمتغيرات ، التى تختلف عن المتغيرات الاجتماعية المركبة لمواقف الحياة التى تناولها ماكليلاند . كما تميز أتكنسون

بأنه أسس نظريته في ضوء كل من نظرية الشخصية وعلـم النفـس التجريبـى) . Korman, 1974, P. 195)

ووضع أتكنسون نظرية الدافعية للانجاز في اطار منحى التوقع – القيمة ، متبعاً في ذلك توجهات كل من تولمان وكورت ليفن .E.C. Tolman & K Levin وافـترض دور الصـراع بـين الحاجـة للانجـاز ، والخـوف مـن الفشـل •(Atkinson,1964)

كما قام أتكنسون بالقاء الضوء على العوامل المحددة للانجاز القـائم علـى المخاطرة • وأشار الى أن مخاطرة الانجاز في عمل ما تحددها أربعة عوامل : منها عاملان يتعلقان بخصال الفرد ، وعاملان يرتبطـان بخصـائص المهمـة أو العمـل المراد انجازه (Atkinson, 1957) وذلك كما هو موضح علـى النحـو التـالي -:

١– فيما يتعلق بخصال الفرد :

هناك على حد تعبير أتكنسون نمطان من الأفراد يعمـلان بطريقـة مختلفـة في مجال التوجه نحو الانجاز :

النمـط الأول * : الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الحاجة للانجـاز بدرجـة أكبر من الخوف من الفشـل .

النمط الثاني : الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الخـوف مـن الفشـل بالمقارنـة بالحاجة للانجاز .

---

* قسم أتكنسون ومعاونيه الأفراد في ضوء الوسـيط علـى الحاجـة للانجـاز . فـالنمط (أ) أكبر من الوسيط ، والنمط (ب) أدنى من الوسيط (Korman, 1974, P. 195) .

واستخدم أتكنسون في تقدير الحاجة للانجاز اختبـار تفهـم الموضـوع) TAT (، حيث يتـم عـرض سلسـلة مـن الصـور الغامضـة علـى الشـخص ، ويطلـب منـه أن يحكـي أو يقـدم قصـة عمـا يحـدث في الصـورة . والافـتراض الأساسي خلف هذا المنحى هو أن الخيالات أو القصص الخياليـة يمكـن أن تمدنـا بمعلومات عن حاجات الفرد . والدرجة المستخلصة من القصة تعـبر عـن سـعى الفرد وانجازه ومخاطرته .

أما السمة الثانية وهى الخوف من الفشل فتـم قياسـها بواسـطة اسـتخبار قلـق الاختبـار Test Anxiety Questionnaire الـذى أعـده مـاندلر وسارسون Mandler & Sarson . وهو يقيس القلق في موقف الاختبار أو الامتحان .

ويتفاعل كل من مستوى الحاجة للانجاز ، ومستوى الخوف أو القلق من الفشل كما في الشكل التالي : -

النمـــط	مستوى الحاجة للانجاز	مستوى القلق من الفشل
١- الدافـع للانجـاز والنجـاح أكـبر من الدافع لتحاشي الفشـــل (Ms>M AF)	مرتفـــع	منخفض
٢- الدافع لتحاشي الفشل أكـبرمن الدافع للانجاز والنجـــاح (MAF > Ms)	منخفض	مرتفـــع

شكل رقم (٥)

النمطان الأساسيان من الأفراد في الدافعية للانجاز

(أنظر : Jung, 1978, P. 143).

وفي ضوء ذلك هناك – كما سبق أن أشـرنا – نمطـان أساسـيان ، نمـط الأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز (n Ach) ، ونمط الأفراد المنخفضين في مستوى القلق أوالخوف من الفشل . وهؤلاء الأفراد من النمط الأول يفترض أن لديهـم دافـع قـوى للانجـاز والنجــاح (Ms) ، ودافـع منخفـض لتحاشـي الفشـــل (M AF) . أمـا النمـط الثـاني المقـابل فيتمثـل في الأفـراد الذيـن يتسمون بانخفاض الدافع للانجاز ، وارتفاع الدافع لتحاشي الفشل . (المرجع السـابق).

وفي ضوء ذلك يتضح أن أفراد النمط الأول موجهون بدافع الانجاز ، أما أفراد النمط الثاني فيسيطر عليهم قلقهم وموجهون بدافع تحاشي الفشـــل .

وقد ركز علماء النفس في دراستهم للدافع للانجاز علـى هذيـن النمطـين المتقـابلين أو المتنـاظرين . فـلا يوجـد فـرد يتمتـع بنفـس القـدر مـن النمطـين . فالأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز يتوقع أن يظهروا الانجاز الموجه نحو النشــاط ، وذلك لأن قلقهم من الفشل محدود للغاية . أما فيما يتعلق بالأفراد المنخفضين في الحاجة للانجاز فيتوقـع أن لايوجـد النشـاط المنجـز لديهـم أو يوجـد بدرجـة محدودة . وذلك بسبب افتقادهم للحاجة للانجاز ، وسيطرة القلق والخـوف مـن الفشل عليهم .

٢- بالنســبة لخصائص المهمـــة :

بالاضافة الى هذين العاملين للشخصية ، هناك أيضاً موقفان أو متغيران يتعلقان بالمهمة Task يجب أخذهما في الاعتبـــار وهمـــا :-

العامل الأول : احتمالية النجـاح (Probability of Success (Ps

وتشير الى الصعوبة المدركة للمهمة . وهي أحد محددات المخاطرة .

العامل الثاني : الباعث للنجاح في المهمة : Task Incentive For Success(Is) . يتأثر الأداء في مهمة ما بالباعث للنجاح في هذه المهمـة .

ويقصد بالباعث للنجاح الاهتمام الداخلـي أو الذاتي Intrinsic Interest لأى مهمة بالنسبة للشخص . (Atkinson, 1964)

وقد تناول أتكنسـون البـاعث للنجـاح في مهمـة مـا (Is) في علاقتـه بصعوبة المهمة ، وافترض أن هذا الباعث يكـون مرتفعـاً عندمـا تـتزايد صعوبـة المهمة . والعكـس صحيـح في حالـة سـهولة المهمـة . فالأعمـال الصعبـة جـداً يصاحبها باعث مرتفـع لأن الفـرد يعتـبر ذلـك مهمـا لا نجازهـا بنجـاح . أمـا الأعمال أو المهام السهلة فهى تتضمن باعثا منخفضاً أو محدوداً ، لأن الرضـا أو الاشباع منخفض عند تحقيقها أو انجازها (المرجع الســـابق).

والسلوك في تصور أتكنسون - مثل باقي منظرى التوقع - القيمة - هو دالة أو محصلة التفاعل بين الشخص والبيئة . إلا أن أتكنسون لديه تصور محدد للتنوع البيئي Environmental Variation وآثـاره علـى السـلوك . وهـذا مايميزه عن المنظرين السابقين (Korman, 1974, P. 196) .

وتحدث أتكنسون عن البيئة في ضوء صعوبة المهمـة . فبعـض المهـام لهـا احتمالية عالية للنجاح في انجازها (Ps) ، وبعضها الآخر عكس ذلـك تمامـاً . وافترض أتكنسون أن قيمة الباعث للنجاح هي دالة سـلبية لاحتماليـة النجـاح . فهناك متعة كبيرة بالنجاح في المهام الصعبة عن المهام السهلة .

كما افترض أتكنسون أن الباعث السلبى للفشل (الخجل بعـد الفشـل) هو دالة ايجابية لاحتمالية النجاح (Ps)٠ وأوضـح أن الخجـل أكـبر في حالـة الفشل على المهام السهلة عن المهام الصعبة .

وفيما يتعلق بالمخاطرة المتوسطة ، افترض أتكنسون مثـل مـاكليلاند بـأن السلوك هو محصلة كل من الدافع ، واحتمالية النجـاح علـى المهمـة ، وبـاعث النجاح : B = M x P x I (المرجع الســـابق ، ص ١٩٧)

وقدم أتكنسون (Atkinson, 1957 ; 1964) معـادلات دقيقـة تلخص العلاقة بين العوامل المحددة للدافعية للانجاز – سواء ما يتعلق منهـا بـالميل لتحقيق النجاح ، أو الميل لتحاشي الفشل . وذلك على النحو الآتي : –

١ – الميل لتحقيق النجاح : Tendency for Success (Ts)

ويشير الى دافعية الدخول أو البدء في موقف الانجاز . ويتحدد هذا الميل بثلاثة عوامل عبر عنها أتكنسون في المعادلة التالية :

$$Ts = Ms \times Ps \times Is$$

الميل الى النجاح = الدافع الى بلوغ النجاح × احتماليةالنجاح × قيمة الباعث للنجاح

ويتضح من هذه المعادلة أن الميل الى النجاح (Ts) باعتبـاره دالـة لاستعداد ثابت نسبيا – هو محصلة أو نتاج العوامل الثلاثة التاليــــة :

العــامل الأول : الدافــع الى بلــوغ النجـــاح : Motive to Achieve Success (Ms) :

ويتم تقديره بواسـطة درجـة الحاجـة للانجـاز علـى اختبـار تفهـم الموضوع (T A T) .

العامل الثاني : احتمالية النجاح : Probability of Success (Ps) :

وتشير الى اعتقاد الشخص وتوقعـه بأنـه سـوف ينجـح في أداء مهمة ما.

العامل الثالث : قيمة الباعث للنجاح في أداء مهمة ما :

The Incentive Value of Success (Is)

وتتفاعل هذه العوامل الثلاثـة مـع بعضهـا البعـض لتحـدد الميـل لتحقيـق النجاح (Ts) وأوضح أتكنسون أن حساب هذا الميل لتحقيق النجاح Ts) (يتطلب اتباع ما يأتي :-

أولا : يجب أن نعرف بعض الشيء عن شخصية الفرد مـن خـلال معرفـة قـوة دافعية الفرد لبلوغ النجـاح (Ms) . لأن هـذا الدافـع هـو أحـد خصـال الشخصية التى تتسم بالثبات النسبى عبر العديد من المواقف .

ثانيا : يجب أيضا تحديـد الاحتماليـة الذاتيـة لـدى الشـخص للنجـاح في موقـف معيـــــن (Ps) . أى اعتقـاد الشـخص في النجـاح في أداء مهمـة مـــا . وتختلف احتمالية النجــــاح (Ps) عن الدافع للنجاح (MS) ،حيث تتغـير احتمالية النجاح من موقف لآخر . في حين يتسم الدافع للنجاح بدرجـة عاليـة من الثبات .

ثالثا : فيما يتعلق بقيمة الباعث للنجاح (Is) . فقد تبين أن نجـاح الفـرد في أداء مهمة ما سـوف يـترتب عليـه حالةوجدانيـة ايجابيـة تـؤدى الى ارتفـاع هـذا الباعث ، والعكس صحيح في حالة فشل الفرد في أداء مهمة ما.

ولتحديد الميل للنجاح (Ts) من الضرورى معرفة محددين فقـط همـا الدافع للنجاح ، (Ms) واحتمالية النجاح (Ps) . أما الباعث للنجـاح) (Is فيتم تقديره من خلال طرح احتمالية النجاح من واحدصحيح 1 - Ps) (أنظر : Arkes & Graske, 1977 , P.P. 202 - 204 ; Jung, 1978, P. 144, Beck, 1978, P.P. 319 - 321)

وقد أوضح أتكنسون (Atkinson, 1964) أن الأفراد المرتفعين في الدافع لبلوغ النجاح يشعرون بالفخر في حالة الانجاز نظراً لأنهم يستمتعون بالفعل بتحقيق النجاح .

٢- الميل الى تحاشي الفشل:(T_{AF})Tendency to Avoid Failure

تبين - كما أوضحنا من قبل - أن الأفرا د الموجهين بدافع بلوغ النجاح لديهم دافعية مرتفعة للانجاز وتحقيق الهدف في حين أن الأفراد الموجهين بدافع الميل الى تحاشي الفشل يدخلون الموقف ولديهم مشاعر القلق والخوف من الفشل . والميل الى تحاشي الفشل يكف قيمة الباعث للنجاح ، ويؤثر سلبيا على الدخول في مواقف الانجاز ، وعلى أداء الفرد في هذه المواقف (أنظر : (Arkes & Graske , 1977, P . 204) والميل الى تحاشي الفشل أيضاً هو محصلة ثلاثة عوامل حددها أتكنسون في معادلة موازية للمعادلة السابقة ، على النحو التالي : -

$$T_{AF} = M_{AF} \times P_F \times I_F$$

الميل الى تحاشي الفشل = الدافع الى تحاشي الفشل × احتمالية الفشل × قيمة الباعث للفشل

فالميل الى تحاشي الفشل (T_{AF}) يتحدد بالعوامل الثلاثة التالية :-

العامل الأول : الدافع الى تحاشي الفشل Motive to Avoid Failure (M_{AF})ويتم تقديره بالدرجة على استخبار قلق الاختبار (T A Q) الذى أعده سارسون وماندلر Sarson & Mandler .

العامل الثاني : احتمالية أو توقع الفشل :(P_F) Probability of Failure

وهي محددة في معظم المواقف التجريبية ، حيث أن مجموع كل من

$1 = P_F + P_F$

العامل الثالث : قيمة الباعث للفشل · Incentive Value of Failure (IF)ويأخذ دائماًرقماً سلبياً ، لأن الفشل قيمته سـلبية .

ونظرا لأن قيمة الباعث للفشل دائما سلبية ، فان قيمة الميل الى تحاشي الفشل (TAF) سوف تكون سـلبية في جميع الحالات . (أنظر : Jung, 1978, P. 144 Atkinson, 1964, P. 246; Arkes & Graske, 1977 PP. 204-205)

ويتضح مما سبق أن كلا من الميل الى النجاح و الميل الى تحاشى الفشل هو محصلة عوامل ثلاثة . فالميل الى النجاح يحدده كل من الدافع الى النجاح ، واحتمالية أو توقع النجاح ، وقيمة الباعث للنجاح في أداء مهمة ما . أما الميل الى تحاشي الفشل فيحدده كل من الدافع لتجنب الفشل ، واحتمالية الفشل ، وقيمة الباعث للفشل . ومن خلال تحديد كل من الميل الى النجاح والميل الى تحاشي الفشل يمكننا تقدير ناتج الدافعية للانجاز على النحو التالي:-

٣ - تقدير ناتج أو محصلة الدافعية للانجـاز :

Resultant Achievement Motivation (Tr)

لقد تمت معالجة أتكنسون لكل من الدافع لبلوغ النجاح (Ms) ، والدافع الى تحاشي الفشل (MAF) بشكل مستقل . وأشارت الدراسات الى أنهما متغيران مستقلان من خصال الشخصية (Smith, 1963) فبعض الأفراد يتسمون بارتفاع الميل الى تحقيق النجاح (TAF) ، والبعض الآخر يتزايد لديهم الميل لتحاشي الفشل (TAF) . ويعتمد توجه الشخص على أيهما أكبر من الثاني .

ولحساب الدافعية للانجاز بوجه عام نحن في حاجة الى تقدير كل من:

أ - الميل الى بلوغ النجـــاح (Ts)

ب - الميل الى تحاشى الفشـــل (TAF)

والميل النهائي نحو موقف الانجاز يساوى مقدار الميل الى بلوغ النجـاح - مقدار الميل الى تحاشي الفشــــل .

ونظراً لأن قيمة الميل الى تحاشى الفشـــل (TAF) دائمـا سـلبية فـان الميل النهائى نحو موقف الانجاز يتم تقديره على النحو الآتي : -

$$* \ T_r = T_s + T_{AF}$$

$$= (M_s \times P_s \times I_s) + (M_{AF} \times P_F \times I_F)$$

محصلة أو ناتج الدافعية للانجاز = الميل الى بلوغ النجاح + الميـل الى تحاشـي الفشل

= (الدافـع الى بلـوغ النجـاح × احتماليـة النجـاح × قيمـة الباعث للنجاح) + (الميل الى تحاشـى الفشـل × احتماليـة الفشـل × قيمـة الباعث للفشل)

(**أنظر** : Arkes & Graske, 1977, P.206)

----

*تشير بعض النصوص الى هذه المعادلة على النحو التالي : -

$$T_r = T_s - T_{AF}$$

ونظرا لأن قيمة (TAF) دائماً سلبية . فان هذه المعادلـة تكـون رياضيـا غـير صحيحـة (Arkes & Graske, 1977, P. 206)

٣- التحقق التجريبي من نموذج أتكنسون - ماكليلاند في الدافعية للانجاز : -

أجريت بعض الاختبارات المعملية للتنبؤات القائمة في ضوء هذا النموذج (أنظر على سبيل المثال : McClelland, 1958; Atkinson &) Litwin , 1960 و أثبتت هذه الاختبارات صدق هذه التبنؤات .

وقد قام فيذر (Feather, 1961) بفحص النتائج المترتبة على الفشل المتكرر في حل بعض المشكلات العقلية . فقد أعطي مجموعة من المبحوثين بعض المشكلات العقلية غير القابلة للحل . وأبلغ هؤلاء المبحوثين بامكانية تغييرهم لهذا النشاط في أى وقت اذا هم رغبوا في ذلك . وتبين أن الفروق الفردية في المثابرة على حل المشكلات غير القابلة للحل قد ارتبطت بالفروق في الحاجة للانجاز .

وذلك لأن نظرية الدافعية للانجاز تفترض بأن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يفضلون أداء المهام ذات المستوى المتوسط من الصعوبة . فعندما يواجهون المهام الصعبة جداً فانهم يتحولون عنها ولا يستمرون فيها طويلاً . لأنهم يشعرون بأنهم لن يستطيعوا انجاز هذه المهام البالغة الصعوبة . وفي مقابل ذلك فان الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز ، والذين يفضلون أداء المهام الصعبة جدا أو السهلة جداً يتوقع منهم الاستمرار فترة طويلة في مواجهة الفشل عند أداء المهام الصعبة حيث يفترض بأن هذا الفشل يتسق مع توقعهم لأنهم لايشعرون بالقلق .

أما بالنسبة للأداء على المهام السهلة فيحدث العكس ، حيث يتوقع أن الأفراد المرتفعين في الحاجة للانجاز يستمرون ويثابرون في مواجهة الفشل في حالة أداء مثل هذه المهام السهلة . حيث يؤدى هذا الفشل المتكرر بالنسبة

لهؤلاء الأفراد الى مراجعة ادراكهم لهذه المهام السهلة وتحولهم الى المهام ذات الصعوبة المتوسطة .

أما الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجاز فيؤدى فشلهم المتكرر على المهام السهلة الى خفض مثابرتهم . لأن هذا الفشل يجعلهم يدركون هذه المهام على أنها متوسطة الصعوبة ، وبالتالي تثير أو تخلق لديهم درجة كبيرة من القلق (Jung, 1978, PP. 146 - 147)

خلاصة ما سبق أن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يفضلون أداء المهام متوسطة الصعوبة ، أما الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز فيفضلون أداء كل من المهام السهلة جداً والمهام الصعبة جداً.

وتتوقف آثار النجاح والفشل في مواقف الانجاز على عدة عوامل ، منها نوع أو طبيعة المهمة ، ومدى سهولتها أو صعوبتها ، ومستوى الحاجة للانجاز . حيث يتوقع أن الدافعية في حالة المهام المتشابهة تتزايد بعد النجاح وتتناقص بعد الفشل . وهذا ما كشفت عنه الدراسات المبكرة لمستوى الطموح . ومع ذلك فعندما أخذ في الاعتبار الفروق الفردية في الدافعية للانجاز تبين أنه يمكن أن ينخفض مستوى الطموح بعد النجاح. كما أنه يمكن أن يرتفع بعد الفشل (المرجع السابق ، ص ١٤٧)

وقد أوضحت نتائج الدراسة التى قام بها مولتون (Moulton, 1965) أن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يختارون المهام متوسطة الصعوبة اذا نجحوا فيها في البداية ، في حين يختارون المهام السهلة اذا فشلوا في البداية . وذلك بعكس الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز الذين يختارون المهام السهلة بعد النجاح ، بينما يختارون المهام الصعبة بعد الفشل .

ويشير ذلك الى أن ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يدركون المهمة على أنها متوسطة الصعوبة ، وبالتالي يتزايد مستوى طموحهم ، أما في حالة ما اذا

كانت خبرتهم الأولية تتمثل في اعتبار المهمة سهلة جداً أو صعبة جداً فإن الوضع سوف يتغير بالنسبة لمستوى الطموح .

أما بالنسبة لذوى الحاجة المنخفضة للانجاز فالموقف عكس ذلك تماماً . فاذا أدركوا المهمة على أنها متوسطة الصعوبة سوف يقل مستوى طموحهم . و اذا أدركوا المهمة على أنها سهلة جداً أو صعبةجداً فان مستوى طموحهم سوف يرتفع (Jung, 1978, P. 148) .

وبالاضافة الى هذا الفحص أو التحقق التجريبي لنظرية الدافعية للانجاز ، قام ماكليلاند (McClelland, 1961) بتقديم بيانات من البيئة الطبيعية لكي يدعم هذه النظرية . وذلك من خلال دراسته للنمو الاقتصادى في علاقته بمستوى الانجاز بين بعض الأمم والمجتمعات . وهو ماسبق أن أشرنا اليه بشيء من التفصيل .

٤- تقويم نموذج أتكنسون - ماكليلاند في الدافعية للانجاز ، ومشكلات منحى التوقع - القيمة .

هناك العديد من المشكلات التى ارتبطت بدراسة كل من أتكنسون وماكليلاند للدافعية للانجاز في ضوء منحى التوقع - القيمة . ونعرض لبعضها على النحو التالي : -

١- أول هذه المشكلات يتمثل في غموض مفهوم القيمة ، وماذا يقصد بها ؟ وماهي الظروف التى تتزايد فيها قيمة شيء معين ؟ وماهي العمليات النفسية القائمة وراء ذلك ؟. كل هذه أسئلة مازالت في حاجة الى المزيد من التحديد والوضوح .

٢- تعاملت نظرية الدافعية للانجاز في البداية مع الانجاز كدافع داخلي . وقد اقتصر تناول الدافعية الداخلية أو الباعث لأداء المهام المعملية (في المختبر) على

توقع صعوبة المهمة ، وأهملت العوامل النوعية الخارجية المؤثرة . هذا على الرغم من أن معظم مواقف الانجاز يوجد بها النوعان من الدوافع الداخلية والخارجية - على أساس أن هناك ارتباطا عالياً بينهما .

٣- تتمثل المشكلة الثالثة في مدى التعميم ، حيث اقتصر تناول ماكليلاند فقط على المهام التى يعتمد انجازها على المخاطرة وتتطلب بذل الجهد وتحقيق مستوى عال من الكفاءة • هذا على الرغم من أن هناك بعض المهام التى ينجزها الفرد ولا يوجد بها مخاطرة الفشل .

٤- تركزت النظرية على مواقف المخاطرة في المجال الاقتصادى . وبالتالي لم تمتد الى مجالات عديدة للانجاز البشرى في العلوم ، والأدب ، والفنون ، والانسانيات ... الخ• ولعل ذلك يرجع الى استخدام كل من ماكليلاند وأتكنسون لمصطلحات أقل شمولية .

٥- قامت الاختبارات التجريبية للنظرية على أساس مدى واسع من المهام غير المثيرة : Unexciting Tasks (Korman, 1974, PP. 200 - 203 ; Jung, 1978 PP.156 - 161)

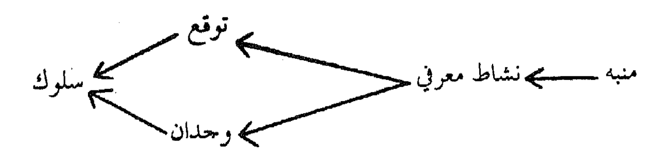
٦- من المشكلات التى واجهت أيضاً نموذج أتكنسون - ماكليلاند الفشل في دراسة الدافعية للانجاز لدى الاناث . فقد اقتصرت معظم الدراسات التى أجريت على الذكور و لم تمتد لتشمل الاناث . على الرغم من أهمية الدور الجنسى . فالخصائص المشجعة على الانجاز ، والسياق النفسى الاجتماعي والتنشئة الاجتماعية تختلف من الذكور الى الاناث - وبالتالي فان تنبوا ت هذه النظرية لا تنطبق على الاناث .

وهذا ماكشفت عنه " هورنر " في دراستها للفروق بين الجنسين في هذا المجال (Horner, 1969) . حيث تبين من هذه الدراسة أن هناك بعض الأنشطة التى تناسب الاناث ولا تناسب الذكور ، فالانجاز المرتبط بالعدوانية

والمنافسة – على سبيل المثال – قد يكون غير ملائم بالنسبة للمرأة . وغير ذلك من النتائج التى سوف نشير اليها فيما بعد ضمن المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز .

٧- من جوانب قصور نظرية الدافعية للانجاز أيضاً أنها تعاملت فقط مع منافسة الفرد لمعاييره الخاصة . وأهملت النظرية الانجاز في ظل المنافسة بين الأشخاص . فقد ميز فيروف (Veroff, 1969) بين نمطين من الانجاز : أولهما هو الانجاز الذاتي أو الفردى Autonomous Achievement ، أما الثاني فهو الانجاز الاجتماعي .Social Ach . وأشار " فيروف " الى أن أعمال ماكليلاند ومعاونيه قد ركزت على الانجاز الذاتي الذي يرتبط بالأطفال الصغار أكثر من ارتباطه بطلبه الجامعة . في حين أن الدافعية للانجاز الاجتماعي أكثر أهمية بالنسبة لهؤلاء الطلبة الجامعيين الذين درسهم ماكليلاند ومعاونيه .

٨- كما وجه وينر وآخرون (Weiner, et al, 1971) نقدا لمنطق بناء نظرية الدافعية للانجاز كما قدمت في اطار نموذج ماكليلاند – أتكنسون . حيث افترض وينر وآخرون أن العمليات المعرفية التى تحدث بين نتائج القيام بسلوك معين ، وسلوكيات أخرى ، من شأنها التأثير في هذه السلوكيات الأخرى من خلال تأثير التوقع بالنجاح عند القيام بهذه الأفعال ، والمشاعر الايجابية المترتبة عليها . وذلك على النحو التالي:-



وأشار وينر الى أن العديد من الأنشطة المعرفية يمكن أن تأخذ مكاناً كنتيجة للسلوك المؤدى الى الانجاز . وهو ماسوف نعرض له بالتفصيل فيما بعد ضمن الصياغات النظرية الجديدة .

٩- كشفت بعض الدراسات عن انخفاض ثبات وصدق اختبارات الخيال المستخدمة في تقدير الحاجة للانجاز . كما كان ثبات هذه الاختبارات منخفض لدى الاناث عن الذكور (Entwisle, 1972) وفي مواجهة هذا النقد أشار أتكنسون الى أن هذا الانخفاض في معاملات الثبات يرجع الى أن أسلوب إعادة الاختبار الذى أستخدم غير ملائم ، وأوضح أن طريقة القسمة النصفية هي أنسب طريقة بالنسبة لهذه الاختبارات التى استخدمها في دراساته (Atkinson, 1974).

١٠- أوضح أتكنسون أن المبحوثين ذوى الدافعية الايجابية (وهم الأشخاص الذين يوجد لديهم الدافع للانجاز والنجاح أقوى من الدافع الى تحاشي الفشل) يفضلون المهام متوسطة الصعوبة ، بينما يفضل الأشخاص ذوو الدافعية السلبية (وهم عكس الفئة السابقة) المهام السهلة جداً أو الصعبة جداً .

وأشارت بعض الدراسات الى عدم توفر الدليل الامبريقي الذى يدعم مثل هذا التنبؤ . فقد كشفت احدى الدراسات التى تمت في هذا الشأن عن وجود تشابه تام بين الأشخاص المدفوعين إيجابياً والأشخاص المدفوعين سلبياً في اختيار المهام البالغة الصعوبة (Salade & Rush, 1991) .

وقد ترتب على أوجه القصور في نموذج أتكنسون - ماكليلاند للدافعية للانجاز ظهور عدد من التوجهات أو المعالجات النظرية الجديدة والتى نعرض لها على النحو الآتي :-

ثانيا : المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز .

ظهرت في فترة الستينيات والسبعينيات من القرن الحالي بعض المعالجات أو الصياغات الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز ، والذى عرضناه من قبل . وقد انقسم الباحثون في هذا الشأن الى فريقين : –

الأول : واقترح ممثلوه – وهم قلة – تقديم صياغات بديلة لهذا النموذج . ومن أبرز هؤلاء بيرني وآخرون (Birney, et al., 1969) .

الثاني : واقترح أصحابه تقديم بعض التصويبات والتعديلات المحدودة في هذا النموذج (أنظر : Weiner, 1965; Horner, 1968 ; Raynor, 1969 ; Atkinson & Birch, 1970) .

وفي ضوء ذلك تحدد تناولنا للتصورات أو المعالجات النظرية لنموذج أتكنسون- ماكليلاند على النحو التالي : –

١- نموذج فروم : Vroom's Model
٢- تصور وينر : B. Weiner
٣- تصور هورنر : M.S. Horner
٤- تصور بيرني وآخرون : R.C. Birney, et al. ,
٥- تصور راينور : J.O. Raynor
٦- تصور أتكنسون وبرش : J.W. Atkinson & D. Birch

١- نموذج فروم : Vroom`s Model

نظراً لأن نموذج أتكنسون قد ركز على الدافعية للانجاز كأحد انواع الدافعية الداخلية ، ولم يأخذ في الاعتبار المكون الخارجي للدافعية . فقد ظهرت بعض النماذج التى تعطي اهتماما للدافعية الخارجية . وكان من هذه النماذج

نموذج فروم في مجال الدافعية الصناعية Industrial Motivation الذى ظهر سنة ١٩٦٤ . وتركز أساساً على المظاهر الخارجية للدافعية (Deci, 1975, P. 110) .

وقد اهتم فروم بالقوة الموجهة نحو الفعل Force toward Action (Fi) وافترض أن أى فعل يمكن أن يؤدى الى العديد من النتائج أو المترتبات .
وأوضح أن القوى نحو الفعل تتحدد بواسطة عاملين :

١- مكافىء حيز المترتبات أو النتائج من الدرجة الأولى Valence (Vj) .

٢- التوقع بأن الفعل سوف يؤدى الى هذه النتائج (Expectancy (Eij .

ويلاحظ أن التكافؤ الذى أشار اليه فروم مثل الاحتمالية الذاتية Subjective Probability لدى أتكنسون والتى تمتد من صفر الى ١ .

وتتمثل الصياغة الدقيقة لنموذج فروم في أن القوى نحو الفعل هي دالة لمقدار تكافؤ كل ناتج أو مترتب (Vj) مضروبا في التوقع بان الفعل (i) سوف يؤدى الى ناتج أو مخرج (j). وذلك كما هو مبين في المعادلة الآتية :

$$F_i = f\left[\sum_{j=1}^{n} E_{ij} \times V_j\right]$$

حيث Fi = القوى نحو الفعل Force toward some Action

Eij = التوقع بأن الأداء سوف يؤدى الى نتائج معينة

Expectancy that the Action will lead to each of the Outcomes .

Vj = تكافؤ كل من هذه النتائج

Valence of each of these Outcomes

وفي ضوء ذلك يمكن صياغة المعادلة السابقة التى حددها فروم على النحو التالي : -

القوى نحو الفعل = مجموع التوقع بأن الأداء سوف يؤدى الى نتائج معينة × التكافؤ لكل من هذه النتائج

(المرجع السابق ، ص ١١١)

وقد أوضح فروم أنه على الرغم من أن التوقع المشار اليه في هذه المعادلة من السهل تحديده ، فإنه يصعب تحديد التكافؤ الى حدما ، حيث يتحدد تكافؤ المخرج أو الناتج (Vj) بواسطة عاملين :-

١- مكافئ حيز المترتبات أو النتائج التى أطلق عليها مترتبات الدرجة الثانية) (Vk حيث يؤدى الناتج (j) الى المساعدة على الانجاز .

٢- وسيلية الناتج أو المخرج (j) Instrumentality of Outcome لانجاز كل ناتج من الدرجة الثانية (k) .

وبشكل محدد فان نموذج فروم يوضح **أن تكافؤ الناتج Valence of Outcome (J)** هو دالة أو محصلة تكافؤ كل ناتج (K) مضروبا في وسيلية العائد (j) لانجاز أى ناتج (K) وذلك كما هو موضح في المعادلة التالية : -

$$V_j = f\left[\sum_{k=1}^{n} V_k \times I_{jk}\right]$$

وفي ضوء نموذج فروم فان الهدف يقوم على أساس نتائج النظام الأول . أما التكافؤ فهو من نتائج النظام الثاني . (Deci , 1975 , P. 111)

ويلاحظ على نموذج فروم ما يأتي : -

١- أنه لم يشر الى القيمة الداخلية للحصول هذه الجوانب أو العمليات الداخلية . واقترح البعض ضرورة أن يتضمن نموذج فروم هذه الجوانب أو العمليات الداخلية .

٢- لم يوضح فروم كيفية استخدام نتائج أومترتبات النظام الثاني للتكافؤ .

٣- يمكن أن توجد نتائج النظـام الأول في موقـف مـا ، في حـين توجـد نتـائج النظام الثاني في موقف آخر . (المرجع الســابق ، ص ١١٣).

وتتمثل أوجه التشابه بين نمـوذج أتكنسـون ونمـوذج فـروم في الأسـاس الذى يقوم عليه السلوك ، والعلاقة بين توقع الحصول علـى الهـدف ، ومكـافئ هذا الهدف . وهذا ما أشار اليه كل من تولمان وليفن ، حيث أوضح الأول أن توقع الهدف يتم في ضوء كل من المنبهات والاستجابات ، وأشار الثـاني الى أن السلوك يتأثر بوجهة الهدف ، ومعرفة الطرق الموصلة الى هذا الهدف .

أمـا أوجـه الاختـلاف بـين نمـوذج أتكنسـون ونمـوذج فـروم فتتمثـل في الآتي:-

١- يأخذ نموذج أتكنسـون في الاعتبـار مكـون الفـروق الفرديـة . في حـين لا يشتمل نموذج فروم على هذا المكون . فدافع الفرد للانجاز ، والعوامل الأخـرى الثابتة لم يتعامل معها نموذج فروم بشكل مباشر ومحدد .

٢- يتمثل الفرق الثاني بين النموذجين في قيمة الباعث . فلدى أتكنسـون نجـد أن قيمة الحصول على الهدف تعمل مرتبطة بالحصول على هـذا الهـدف ، بينمـا لدى فروم تعمل قيمة الحصول على الهـدف مـع مترتبـات الحصـول عليـه . ممـا يعنى أن نموذج أتكنسون قد ركز على نوع واحـد مـن الدافعيـة الداخليـة هـي الدافعيـة للانجـاز ، بينمـا ركـز فـروم علـى الدافعيـة الخارجيـة . وان كـانت التعديلات التالية لكل من النموذجين تشير الى أنهما يأخذان في الاعتبار كل من الدافعية الداخلية والخارجية .

٣- تركز نموذج أتكنسون على علاقة التوقع بقيمة الباعث بينما لم يعطـ فـروم لذلك اهتماما ، وافترض أنهما مستقلان .

٤- افترض أتكنسون أن الدافعيـة الداخليـة ترتبـط مباشـرة بـالتحدى أو المهمـة الصعبة . فالتحدى الأمثل من وجهة نظـره هـو أن يزيـد مستوى الصعوبـة عـن

٥٠٪ . أما نموذج فروم فقد أوضح أهمية كل من الدافعية الخارجية والداخلية في هذا الشأن ، وأشار الى أنه عندما يكون الشخص مدفوع داخليا فانه سوف يميل لاختيار الطريق الصعب نظراً لأن قوة الدفع الكامنة تدعم داخليا بدرجة كبيرة (مثل مشاعر الكفاءة وتحديد الذات). في حين اذا كان الشخص مدفوع خارجيا فانه سوف يختار الطريق السهل ، لأن ذلك سوف يزيد من فرصة حصوله على التدعيمات الخارجية المرغوبة .(Deci,1975,P.114)

وباختصار فان الدافعية الخارجية يبدو أنها تتزايد مع المكافأة المرغوبة التى تيسر الانجاز . أما الدافعية الداخلية فانها تتزايد نتيجة صعوبة الهدف حتى المستوى الأمثل . والمشكلة تتمثل في مواقف الحياة الفعلية ، وصعوبة الفصل بين النوعين من الدافعية اجرئياً (Deci, 1975, P. 117)

٢- معالجة وينــــــــر : B. Weiner

قام "وينـر" باعادة تحليل ومراجعة نظرية الدافعية للانجاز التى قدمها كل من ماكليلاند وأتكنسـون . وافترض أن النجاح يترتب عليه تقوية وتدعيم الميل نحو الانجاز للحصول على الهدف ، وأما الفشل فإنه يحدد للميل أن يستمر في اتجاه واحد (Weiner, 1965) .

وأوضح "وينر" أنه اذا فشل الفرد في أداء مهمة ما فان هذا الفشل سوف يجعله يثابر ويبذل المزيد من الجهد لانجاز هذه المهمة . حيث يترتب على الفشل اثارة الدافعية مرة أخرى . وينتج عن الفشل في أداء مهمة مانوعان من التوافق للميل الناتج :

الأول : انخفاض احتمالية النجاح (Ps) ، حيث يتحقق الفرد من أن المهمة صعبة أكثر مما يتصور .

الثاني : تضاف المحاولة السابقة غير الناجحة الى الميـل النـاتج في المحاولـة الحاليـة وينشأ عن هذا النوع الثاني من التوافق نوع من المثابرة للتغلب على التوتر الناتج عن عدم الحصول على الهدف .

وأطلق وينـــر على الدافعية المتبقية من المحاولة الأولى ، والدافعيـة المثـارة في المحاولة التالية اسم ((ميل القصور الذاتي)) Tnertial Tendency (Tg) وعدل وينـــر من معادلة الميل الناتج أو النهائى Resultant Tendency من خلال اضافة "ميل القصور الذاتي" (Tg) . وذلك على النحو الآتي : -

$$Tr = (Ms - M_{AF})(Ps \times Is) + Tg .$$

الميل النهائى = (الدافعية لبلوغ النجاح - الدافع لتجنب الفشـل) (احتماليـة النجاح × قيمة الباعث للنجاح) + ميل القصـــور الذاتي .

ومن التنبؤات التى أقيمت في ضوء هذا التصور الـذى قدمـه وينـــر مـن خلال هذه المعادلة ، هـو أن الافـراد الذيـن يـتزايد لديهـم الدافـع للنجـاح عـن الدافع لتحاشـي الفشـــل ($Ms > M_{AF}$) سوف يظهرون زيادة في الدافعية بعد الفشـــل . تنبـؤ آخـر مهـم يتمثل في أن الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع لتحاشي الفشـل عـن الدافـع للنجاح ($M_{AF} > Ms$) سوف يكونـوا أكثر فقـرا مـع زيـادة عـدد مـرات الفشل . لأن الميل الناتج عندهم يكون سلبيا دائما ، وينتهى هـذا الميـل السـلبى دائما بعد النجاح بينما يستمر بعد الفشل .

(Arkes & Graske, 1977, PP. 214 - 215)

٣- معالجة هورنـــر : M. S. Horner

اهتمت "هورنر" بدراسة الدافعية للانجـاز لـدى المرأة . وأوضحـت أن كلا من الدافع الى النجاح والدافع الى تحاشي الفشل اللذين قدمهما أتكنسون غير كافيين لشرح السلوك المرتبط بالانجاز بالنسبة للمرأة . وعالجت هورنـــر بعض جوانب الضعف أو القصور في نظرية الدافعية للانجـاز كمـا قدمهـا أتكنسـون ، وماكليلاند . وذلك من خلال طرحها لمفهوم جديد يفســر عدم استجابة المـرأة لظروف الاستثارة الانجازية . هذا المفهوم هو الدافع لتجنب النجـاح Motive to Avoid Success (M-s) أو الخوف من النجاح Fear of Success

. واعتبرت هورنـــز هـذا الدافـع علـى أنـه أحـد خصـال الشـخصية الكامنـة والمستقرة لدى الاناث ، والتى تتكون مبكرا أثناء اكتسابهن لهوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة غير مناسبه لهن كاناث أو سيدات ، وأنها ملائمة فقط بالنسبة للرجال . وبالتالي فان مواقف الانجاز التى تتضمن نوعا من المنافسة تخلق لـــديهن الصراعـات والتهديـدات والخـــوف مـن الرفـض الاجتمـــــاعي) . Horner, 1968)

وأوضحت هورنـــر أن المرأة ذات الدافعية المرتفعة للانجاز تجد نفسها في موقف صراع، فنجاحها قد يعنى فشلها ، فهى تريد أن تكون ناجحة الا أنهـا تخشى وفقا للتوقعات الاجتماعية السائدة بأن يفضى نجاحها الأكاديمى أو المهنـى الى فشلها كامرأة ، أو نبذ المجتمع لها . فهى في مواقف الانجاز لا تخشى الفشل ولكن تخشى النجاح . ومن ناحية أخرى اذا فشلت فذلك نـاتج لعـدم التزامهـا بمعايير الأداء . أما اذا نجحت فهى لم تلتزم بتوقعات المجتمع عن دورها كأنثى . ومن ثم فانه بالنسبة للمرأة فان الرغبة في الانجاز غالبا ما تكون مصحوبة بالدافع لتجنب النجاح ، أو الخوف من النجاح (Horner, 1968; 1972) .

ويلاحظ أن هورنر لم تضع الدافع لتجنب النجاح (M-s) في معادلـة حساب الميل الناتج Resultant - Tendency علـى الرغـم مـن أهميـة هـذا

الجانب بالنسبة للاناث . فالمرأة يمكن أن يكون لديها دافع مرتفع للنجاح) (Ms ودافع منخفض لتحاش الفشل (MAF) . وتظل منخفضة في الميل الناتج أو النهائي (Tr) - لأن الميل للتجنب ينشأ عن الدافع لتجنب النجاح (M-s) .

وفي ضوء ذلك أوضح "أركيس وجراسكي" أن معادلة الميل النهائى Resultant - Tendency Equation - بالنسبة للاناث - يجب تعديلها لتشمل ، الدافع لتحاشى النجاح وذلك ، على النحو التالي: -

$$Tr = (Ms - M_{AF} - M_{-S}) (Ps \times Is).$$

حيث يشير Tr الى ناتج الدافعية للانجاز

Resultant Achievement Motivation

Ms = الدافع لبلوغ النجاح .

M AF = الدافع لتجنب الفشل .

M - s = الدافع لتجنب النجاح

Ps = احتمالية النجاح

Is = قيمة الباعث للنجاح

وتعد هذه المعادلة في غاية الأهمية عند حساب الدافعية للانجاز لدى الاناث ، لأنها تفترض وتضع في الحسبان أن الاناث تعانين من الصراع بين الدافعية الى النجاح وخصال الدور الجنسي المكتسب اجتماعيا ، والذى يكف من توجههن نحو السعي للانجاز (Arker & Graske, 1977, P. 216)

وبوجه عام يشير تصور هورنر الى أن المناخ الثقافي للمجتمع ينمى لدى المرأة دافعاً لتجنب النجاح ، حيث يدرك النجاح بالنسبة للمرأة على أنه مكافيء للذكورة . هذا فضلا عن أن النجاح المهنى يفضى الى صراع داخلى ،

فالخصائص المطلوبة قد تتعارض مع تلك المطلوبة للنجاح كامرأة (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب")

وعلى الرغم من أهمية هذا التصور في الربط بين الدور الجنسى - المكتسب من الاطار الثقافي والحضارى والمعايير والتوقعات السائدة - والدافعية للانجاز . فان هناك بعض المآخذ عليه ، مثل صعوبة قياس المفهوم الأساسى التى اعتمدت عليه هورنر في بناء تصورها ، وهو مفهوم الدافع لتجنب النجاح (Arkes & Graske, 1977, P. 218) .

٤- تصور بيرنى وآخرون : R. C. Birney et al.

يعد "بيرنى وزملاؤه" غير راضين عن تحليل أتكنسون وافتراضاته واستنتاجاته التى توصل اليها في نظرية الدافعية للانجاز . وذلك للأسباب الآتية :-

أولا : أوضح بيرنى وزملاؤه أنه على الرغم من أن النتائج التى توصل اليها أتكنسون ولتوين (Atkinson & Litwin, 1960) تدعم نظرية أتكنسون ، فان هذه النتائج أمدتنا بدليل يتعارض مع هذه النظرية والتنبوات القائمة على أساسها . فنظرية أتكنسون تشير الى أن الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة في الدافع الى تحاشى الفشل (M AF) عن الدافع لبلوغ النجاح (Ms) يظهرون أداء عاليا للمهمة التى يحتمل النجاح فيها بدرجة متوسطة . بينما يحدث عكس ذلك لدى الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع للنجاح عن الدافع الى تحاشى الفشل . كما تنبأ أتكنسون بأن الأفراد (MAF> Ms) المرتفعين في الدافع الى تحاشى الفشل بالمقارنة بالدافع للنجاح سوف يظهرون أداء مرتفعا جدا على المهام التى يحتمل النجاح عليها بدرجة كبيرة .

وأثبتت بعض الدراسات عكس ذلك ، حيث وجد مولتون R.W. Moulton أن الأشخاص الذين يتزايد لديهم الدافع الى تحاشى الفشل

عن الدافـع الى النجاح (M AF > Ms) لا يفضلـون أداء المهـام التـى يحتمـل النجاح فيها بدرجة كبيرة جداً (Birney, et al., 1969)

ثانيا : اعترض بيرنى وآخرون أيضا على افتراض أتكنســون القائل بأن : -

$$Is = I - Ps$$

قيمة الباعث للنجــــــــاح = ١- احتمالية النجـــاح

وأوضحوا أن أهمية المهمـة تؤثـر في البـاعث ، كمـا تؤثـر التدعيمـات الخارجية علىالأداء الناجح . ولذلك فان الأفـراد الذيـن يوجـد عندهـم الدافـع للنجاح أكبر من الدافع الى تحاشى الفشل (Ms > M AF) لا يتـأثرون باحتمالية النجاح التـى تقـدر مـن قبـل الآخريـن ، ويستجيبون فقـط في ضـوء معاييرهم الشخصية . وفي المقابل نجد أن الأفراد الذين يتـــزايد لديـــهم الدافـع الى تحـــاشى الفشل عن الدافـــع الى النجـــاح (M AF > Ms) أكثر تأثرا باحتمالية النجـــاح .

هذه الاعتبارات وغيرها أدت ببيرنى الى اسـتنتاج أن العلاقـة بـين قيمـة الباعث للنجاح (Is) ، واحتماليـة النجـاح (Ps) تمثـل سـؤالا امبريقيـا غـير واضح . وبالتالى فان المعادلة السـابقة التى قدمها أتكنسون غـير صحيحـة وبهـا بعض أوجه القصـــور .

ثالثا : افترض أتكنســون أن وجود الدافع المرتفع لتحاشى الفشل لـدى الفـرد يكف أدائه قبل البدء فيه وأثناء الأداء نفســه . وأشار بيرنى الى أن الشـخص الذى لديه خوف مرتفع من الفشل ليس بالضرورى أن يودى مثل هـذا الخـوف الى كف أدائه في موقف الانجاز . وأوضح أن هذا الخوف يمكن أن ينشأ عنـه أنواع مختلفة من السلوك ، تشمل كف الأدائه ، أوترك الموقف ، أوزيادة سلوك الانجـــاز .

وفي ضوء هذه الانتقادات التى وجهها بيرنى الى نظرية أتكنسون ، قدم صياغة بديلة مقترحة ، اشتملت على فئات لأنماط من الشخصية تختلف عن تلك التي استخدمت من قبل أتكنسـون .

وفي هذا الشأن قام "بيرنى وآخرون" بقياس الخوف من الفشل بواسطة اختبار تفهم الموضوع (T A T) ومن خلال تصميمهم لهذا الاختبار أمكنهم الحصول على درجة الضغط أو الدفع العدائى : (Hostile Press (HP . واحتوت الصور المستخدمة في هذا الاختبار على أشكال مختلفة اشتملت على السعى نحو الهروب ، والتوافق ، والتغلب على العقبات . وهي أشكال تتضمن الاستجابة للعداوة ، والتهديد... الخ . وليس بها ما يشير الى أنها تعنى محاولة الانجاز (Birney,et al .,1969, PP. 87 - 88)

ومحور هذه النظرية هو افتراض أن الأشخاص الذين تعرض عليهم مثل هذه الصور الخيالية سوف يظهرون سلوك تحاشى الفشل في موقف الانجاز (Birney, et al. , 1969, P. 93) .

وأوضح بيرنى وزملاؤه أن الأشخاص المرتفعين في درجة الدفع العدائى (HP) أفضل من المنخفضين - في جميع مواقف الانجاز . فالشخص المرتفع في الدافع العدائى ليس مدفوعاً للفشل ، ولكنه يتحاشى الفشل بسهولة من خلال عدم دخوله في موقف الانجاز . كما أشاروا الى أن الأشخاص المرتفعين في الدفع العدائى يفضلون أداء المهام المتوسطة في احتمالية النجاح - بالمقارنة بالأشخاص المنخفضين في الدفع العدائي . لأن مثل هذه المهام تمد الأشخاص المرتفعين في الدفع العدائي بمعلومات عن أقصى مستوى لقدراتهم .

وعلى الرغم من وجود هذا النموذج البديل - الذى قدمه بيرنى وزملاؤه - لسنوات عديدة فانه لم يحظ بالشيوع والانتشار مثل نموذج ماكليلاند - أتكنسون . إلا أن أهميته تمثلت في أنه لفت أنظار بعض الباحثين

للقيام بعدد من التعديلات في هذا النمــوذج ، مثل اضافة راينـور Raynor للوسيلية المدركة وظهور تصور أتكنسـون وبرش ,Arkes & Graske) (1977 P. 225 وهو ما نعرض له على النحـــو التالي : -

٥- تصور راينـــور : J.O. Raynor

حاول "راينور" الكشف عن بعض الغموض فيما توصل اليه كل من ماكليلاند وأتكنســون في مجال الدافعية للانجاز . فقد بين ماكليلاند (McClelland, et al ., 1953)أن الانجاز الخيالى في مهمة القصة المكتوبة أفضل في حالة تضمين الأنا ego-involving (التى تصف المهمة كنمط من اختبارات الذكاء) - أكثر منه في حالة ما اذا كانت التعليمات المقدمة تتسم بالحيـــاد .

وأوضح "راينور" أن هذه النتائج لايمكن أن تودى الى فروق في استثارة الحاجات الداخلية للانجاز . لأن المبحوثين يدركون أيضا هذه الاختبارات على أنها تعكس الجوانب المستقبلية المحتملة . فمن الممكن أن يدرك الأشخاص بعض المترتبات أو النتائج المستقبلية من خلال النجاح على المهمة الحالية . وقدم راينور في عام ١٩٦٩ اضافة لنموذج أتكنســون من خلال تأكيده على النتائج المستقبلية المحتملة للنجاح أو الفشل في انجاز مهمة ما ، واحتمالية ادراك الفرد لامكانية وجود صلة بين أدائه لمهمة ما في الحاضر على مستقبله ، فالأداء على المهام الحالية يعكس حاجة داخلية للانجاز تؤثر على مستوى انجاز المهام الأخرى المشابهة في المستقبل . وسلوك الفرد في حالة ما اذا أدرك الاتفاق أو الاتساق بين الحاضر والنتائج المستقبلية - يختلف عنه في حالة عدم الاتساق بين الحاضر والمستقبل (Raynor, 1969)

وللتحقق من صحة افتراض العلاقة القوية بين أداء الفرد الحالي لمهمة ما والتوجه المستقبلي ، افترض راينور دلالة التوجه المستقبلي وأهميته بالنسبة للأداء الأكاديمى . وذلك من خلال قياس ما أسماه بالوسيلية المدركة - Perceived Instrumentality (PI) لدى مجموعة من الطلاب الجامعيين ممن يدرسون مقرر علم النفس ، حيث تم تقدير مستوى الأداء الأكاديمى لهؤلاء الطلاب ، واتجاههم نحو النجاح في المستقبل المهنى الذى يتوسمونه . وتبين أن الطلاب المرتفعين في الحاجة للانجاز والمنخفضين في القلق من الفشل يحققون مستويات عالية من الأداء للالتحاق بالصفوف العليا ، خاصة بين هؤلاء الطلاب الذين يرون أهمية الدراسة في تحديد مستقبلهم المهنى (Raynor, 1970) .

وقد أوضح ((حسن على حس)) أن هذا التصور الذى قدمه راينور يفسر لنا ضعف الانجاز الأكاديمى في المجتمع المصرى عبر مراحل التعليم المختلفة ، والجامعى بشكل خاص . حيث يقل الارتباط أويكاد ينعدم بين التخصص العلمي للطلاب ، والوظائف المهنية التى تسند اليهم مستقبلا . هذا فضلا عن ضعف العائد المادى المستقبلي المترتب على الحصول على شهادة جامعية لا توجد فرص عمل مواتية لاستثمارها (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب")

وقد حاول كل من "راينور وروبن" (Raynor & Rubin, 1971) فحص أثر التوجه المستقبلي للانجاز على حل بعض المسائل الحسابية في ظل ظرفين مختلفين :

الأول : ظرف طارئ أو غير متوقع . أما الظرف الثاني فهو متوقع . وتبين من هذه الدراسة أن الأفراد المرتفعين في الدافع الى النجاح عن الدافع الى تحاشى الفشل ($M_S > M_{AF}$) ينجحون في حل معظم المسائل أو المشكلات في

ظل الظرف الطارئ وغير المتوقـع • ممايشـير الى أن الأداء الحـالي يحـدد الفـرص المستقبلية .

وحـدث عكـس ذلـك بالنسبة للأفـراد المرتفعـين في الدافـع الى تحاشـى الفشل عن الدافع الى النجاح (MAF > Ms) . فقد أمكنهم حل عدد محدود من المسائل في الظرف الطارئ غير المتوقع بالمقارنة بالظرف المتوقع .

وأشار راينور (Raynor, 1969) الى أن دراسة محـددات السـلوك في ضوء الموقف الحالي تعد دراسة قاصرة , وبين أهمية الربط بين الظـروف الحاليـة والمستقبلية في هـذا الشـأن . وقـد نـاقش راينـور هـذا الجـانب ، وأوضـح أن النموذج الأصلى لأتكنسون يمكن التنبؤ من خلاله – على سـبيل المثـال – بـأن المرتفعين في الحاجة للانجاز سوف يفضلون المهام متوسـطة الصعوبـة في حـين أن المنخفضين في الحاجة للانجاز سـوف يفضلـون المهـام السـهلة جـداً ، أو الصعبـة جداً.

وقد أوضح راينور عكس ماتوصل اليه أتكنســـون من خـلال تصـوره للعلاقة بين أداء المهمة الحالية والنتائج المستقبلية • حيـث تبـين أن المرتفعـين في الحاجة للانجـاز سـوف يفضلـون المهـام السـهلة ، بينمـا يفضـل المنخفضـون في الحاجة للانجاز المهام الصعبة . فمن خـلال اختيـار المهـام السـهلة يـتزايد توجـه الشخص نحو الانجاز تدريجيا ، حيث الاستمرار والمواصلة في ضوء التوجـه نحـو الهدف المستقبلي (Raynor, 1969) .

كما أشار راينور الى أنه في حالة ارتفاع الدافع لبلوغ النجاح عن الدافـع الى تحاشى الفشل ، فان هناك احتمالية لزيادة باعث النجاح . وهـذا يعنـى أن محصلة أو نتاج الدافعية (Tr) Resultant Ach. Motivation سـوف يكون على النحـو التالي : –

$$Tr = (Ms - M_{AF})(Ps \times Is)$$

محصلة الدافعية للانجاز = (الدافع لبلوغ النجاح - الدافع لتحاشي الفشـل) (احتمالية النجاح × قيمة الباعث للنجـــــــــــاح) .

وأوضح راينور أن هذه المعالجة لنظرية الانجاز تعد في غاية الأهميـة نظـراً لأنها تسمح بتحليل مواقف الحياة الفعلية التى لم تعالج بشكل كاف في النموذج الأصلى لما كليلاند وأتكنســون (أنظر: Raynor, 1969; 1970)

٦- تصور أتكنسون وبرش : J.W. Atkinson & D. Birch

قدم أتكنسون وبرش تحليلاً رياضياً متصـورا للدافعيـة للانجـاز ، وقدمـا أطـاراً نظريـا يـأخذ في الحسـبان مشـكلات التغـير في ميـول الفعـل Action Tendencies عبر الوقت ، والعلاقات القائمة بين العديـد مـن هـذه الميـول . وتبلـور هـذا التصـور فيمـا أطلـق عليـه أتكنســون وبــرش " بنظريــة الفعــل " Theory of Action أو " النظرية الدينامية للدافعية للانجاز " :

Daynamic Theory of Achievement Motivation
(Atkinson & Birch, 1970)

وتسلم هذه النظرية بأن هناك تفاعلا ، بين كل من الدافع الى النجاح ، والدافع الى تحاشى الفشل . وأن القوى الدافعية الدينامية الناتجه عن هذا التفاعل تؤثر في اختيارات المهام الصعبة ، وفي الميول الموجهة نحو الهدف - والتـى تمتلـك خصائص القصور الذاتي Inertial Properties المشـابهة لفيزيـاء نيوتـن - حيث تتغير أهمية هذه الميول فقط عندما توجه اليها بعض القوى .

وافترض أتكنسون وبرش عمليتين للقصـــــور الذاتي ، نعرض لهما على النحو الآتي : -

العملية الأولى : ميل الفعل: Action Tendency :-

يحدد ميل الفعل نشـاط الفـرد لاختيـار الأداء ، فميـل الفعـل مـن أجـل النشاط يتزايد كنتيجة لقوى الاثارة (F) Instigation Forces - والتـى

تنشأ أو تستثار بواسطة العديد من المنبهـات . فعلـى سـبيل المثـال تـؤدى رؤيـة الطعام الى زيادة ميل الفرد نحو سلوك تناول هذا الطعـام. واذا كـانت المنبهـات الموجودة في موقف الانجاز تشجع على المثابرة ، فان قـوى الاثـارة سـوف تزيـد من ميل الفعل لأداء المهمة ، حتى يصبح هذا الميل مسـيطراً علـى الفـرد ويدفعـه لانهاء هذه المهمة .

وفي مقابل ذلك نجد قوى الاكتمال أو الاستهلاك Consummatory Forces ، وهى القوى التى تضعف مـن ميـل الفعـل عندمـا يندمـج الفـرد في نشاط معين – حتى يصبح ميل الفعل لأداء مهمة أخرى أكثر سيطرة وسـيادة ، ويتحول الفرد الى هذه المهمة . فسلوك تناول الطعام على سبيل المثال يميـل لأن ينقص الميل للاستمرار في القيام بهذا السلوك .

وتعتمد التغيرات في ميل الفعل على آثار كل من قـوى الاثـارة ، وقـوى الاستهلاك ، حيث يتزايد الميـل للاندمـاج في نشـاط معين اذا كـان تأثـير قـوى الاثارة على هذا النشاط أكبر من قوى الاستهلاك (F > C)، في حـين تتناقص قوى الميل اذا كانت قوى الاستهلاك أكبر من قوى الاثارة (C > F)

العملية الثانية : ميـــل الرفض : Negation Tendency :-

أما العملية الثانية مـن عمليـات القصـور الذاتـي فتتمثـل في ميـل الرفـض الذى يقاوم ويضعف أثر ميل الفعل (Atkinson & Birch, 1970, P. 204) . وافترض أتكنسـون وبرش أن أفعال الخوف من الفشـل تعمـل كميـل للرفض . في حـين أن أفعـال الأمـل في النجـاح تعمـل كميـل لـلأداء والفعـل . ويشير هذا الى الفرق الجوهرى بين ميول الفعل وميول الرفض . حيث تتنـاقص ميول الفعل فقط عندما ينشغل الفرد أو يرتبط بأداء سلوك معين . بينما يتناقص

ميل الرفض عندما يقاوم ميل الفعل (Atkinson & Birch , 1970, PP. 232 - 233; Atkinson 1974, PP. 297 - 301) .

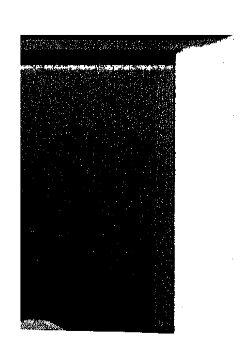
وترتبط ميول الفعل وميول الرفض بالشخصية من خلال قوى الاثارة وقوى الاستهلاك . فالدافع لتحقيق النجاح يرتبط بقوى الاثارة لدى الأفراد المرتفعين في الدافع للانجاز ، فهم أكثر استجابة لهاديات الانجاز ، ويرتبطون بمهام الانجاز بسرعة كبيرة ، ويثابرون في هذه المهام فترات أطول من الأفراد المنخفضين في دافعية الانجاز .

ويحدث عكس ذلك في حالة الدافع الى تحاشى الفشل ، والذى يرتبط بقوى الكف . لذلك فان الفرد المرتفع في الخوف من الفشل يتسم بالبطء الشديد عند البدء في مهام الانجاز ، ويتحول بسهولة من هذه المهام الى المهام غير المنجزة لأنه أقل مثابـــرة (Slade & Rush, 1991) .

وقد افترض أتكنســـون وبرش أن الأفراد (MAF > Ms) الذين يتزايد لديهم الدافع الى تحاشي الفشل عن الدافع الى النجاح يظهرون مثابرة وأداء أفضل بعد النجاح أكثر منه بعد الفشل . أما الأفراد الذين (Ms > M AF) يتزايد لديهم الدافع الى النجاح عن الدافع الى تحاشي الفشل فيؤدون ويثابرون بشكل أفضل بعد الفشل عنه بعد النجاح . وذلك نتيجة الافتقاد الى ميل الرفض الذى يأتي عن طريق النجاح .

الا أن هذا التصور كما أشار "برودى" به بعض الغموض والمشكلات التى مازالت في حاجة الى البحث الامبريقي (Brody, 1983, PP. 100 - 101) .

ومن التطورات التى حدثت بالنسبة لتصور أتكنسون وبرش هو ادخال عمل كل من قوى الكف والاثارة في تنبية الحاسب الآلي للعمليات العقلية في



اختيارات المهام الصعبة (Kuhl & Blankenship, 1979) ،حيث تفترض النظرية القائمة على التنبية Stimulation الآثار التالية : -

١- سوف يختار الأفراد ذوو الدافعية الايجابية المهام الأكثر صعوبة عن ذوى الدافعية السلبية .

٢ - يحدث تحول تدريجي في اختيار المهام الأكثر صعوبة لدى كل من ذوى الدافعية الايجابية وذوى الدافعية السلبية .

٣- يظهر الأفراد ذوو الدافعية الايجابية (أو المدفوعين ايجابيا) تحولاً سريعا في اختيار المهام الأكثر صعوبة بالمقارنة بالأفراد ذوى الدافعية السلبية .

وعلى الرغم من أن هذه الدراسة التى قام بها "كوهل وبلانكنشب" تمثل تقدماً في المجالين المفهومي والامبريقي في مجال نظرية الدافعية للانجاز ، فإن هناك العديد من التساؤلات التى مازالت في حاجة الى الاجابة عنها . فالتحول نحو المهام الأكثر صعوبة _ على سبيل المثال - ليس مستمراً على طول الخط ، فهناك سقف معين للأثر . حيث يمكن أن يتحول الأشخاص الى المهام المتزايدة الصعوبة لفترة قصيرة ، ثم يستقرون عند مستوى معين (Slade & Rush, 1991) .

ثالثا : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية التنافر المعرفي :
Cognitive Dissonance Theory

كما تمثل نظرية التنافر المعرفي - التى قدمها ليون فستنجر L. Festinger - امتداداً لمنحى التوقع - القيمة . وتشير هذه النظرية الى أن لكل منا عناصر معرفية تتضمن معرفة بذاته (مانحبه وما نكرهه ، وأهدافنا ، وضروب سلوكنا) . كما أن لكل منا معرفة بالطريقة التى يسير بها العالم من حولنا . فاذا ماتنافر عنصر من هذه العناصر مع عنصر آخر بحيث يقضى وجود

أحدهما منطقيا بغياب الآخر ، حدث التوتر الذي يملى علينا ضرورة التخلص منه (محى الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ، ص ٢٣).

وتفترض هذه النظرية أن هناك ضغوطا على الفرد لتحقيق الاتساق بين معارفه أونسق معتقداته ، وبين أنساق معتقداته وسلوكه . وأشار فستنجر الى أن هناك مصدرين أساسيين لعدم الاتساق بين المعتقدات والسلوك هما :-

١- آثار مابعد اتخاذ القرار .

٢- آثار السلوك المضاد للمعتقدات الاتجاهات .

فقد ينشأ عدم الاتساق بين الاتجاهات والمعتقدات التى يتبناها الفرد وبين سلوكه نظراً لأن الفرد اتخذ قراره دون تروي أو معرفة بالنتائج المترتبة على اتجاهاته وقيمه ومعارفه . أما فيما يتعلق بآثار السلوك المضاد للاتجاه ، فقد يعمل الشخص في عمل معين ويعطيه أهمية كبرى على الرغم من أنه لايرضى عنه في الحقيقة . فهو يعطيه قيمة وأهمية لأنه يريد مثلا الحصول من ورائه على كسب مادى . ومن هنا ينشأ عدم الاتساق بين القيم والسلوك . وتوصف أشكال عدم الاتساق هذه بأنها حالات من التنافر المعرفي (أنظر : عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٢ ؛ Festinger, 1957) .

وتنشأ حالات التنافر المعرفي هذه عندما يمتد عدم الاتساق الى أشياء مهمة بالنسبة للأفراد . وعندما يشعر الفرد بهذه الحالة تدفعه الى أن يخفض درجة التنافر أو يستبعده بغية تحقيق الاتساق . ومن ثم يمثل التنافر المعرفى مصدرا للتوتر يؤثر في سلوك الأفراد . وبالتالي فهو يساعدنا على التنبؤ بالظروف التى تدفع الأفراد الى الانجاز ، والظروف التى تحول دون ذلك . حيث يعد الاتساق أحد المؤثرات الدافعية المهمة في سلوك الانجاز . وهذا ما أشار اليه " محى الدين حسين"(١٩٨٨ " أ " ص ٢٢) بأن أهمية نظرية التنافر المعرفي ترجع الى اهتمامها بالجوانب المعرفية في الدافعية والسلوك .

كما تساعدنا هذه النظرية على تفسير ما نلاحظه من مظاهر التراخي وعدم الجدية بين بعض طلاب الجامعة ، وانخفاض مستوى دافعيتهم للاطلاع والانجاز حيث يشعر هؤلاء الطلاب بحالة شبيهة بالتنافر المعرفي ، فهم قد يعطون قيمة وأهمية كبيرة للتعليم والنجاح ، ومع ذلك يشعرون بضعف العائد من وراء هذا النجاح في المستقبل.

ويتسق ذلك مع ما أوضحه " حسن علي حسن " عند محاولته تفسير ضعف التوجه الانجازى العام لدى الأفراد في المجتمع المصرى في ضوء عدة عوامل أو أسباب . كان من بينها ضعف ارتباط التخصص العلمى بالتوجه المهنى المستقبلي ، وانخفاض قيمة الباعث للانجاز ، والعائد المتوقع من النجاح ، والنتائج المترتبة على الفشل .... الخ (حسن علي حسن ، ١٩٨٩ " ب ").

ونظرا لبعض المآخذ وأوجه القصور في نظرية التنافر المعرفي فقد قدم فيشباين وأجزين " نموذج الفعل المبرر عقليا The Reasoned Action Model لتحديد العلاقة بين المعتقدات والاتجاهات من ناحية والسلوك من ناحية أخرى ، وتحديد العوامل المسئولة عن الاتساق بينهما ، مع الافتراض المبدئي بأن الأشخاص يسلكون . بناء على منطق معين . ويتلخص هذا النموذج في ثلاث خطوات : -

الأولى : يمكن التنبؤ بسلوك الشخص من خلال النية أو المقصد .

الثانية : يمكن التنبؤ بالمقاصد السلوكية من خلال متغيرين هما اتجاه الشخص نحو السلوك،وادراك الشخص لاتجاه الآخرين نحو هذا السلوك .

الثالثه : يمكن التنبؤ بالاتجاه نحو السلوك من خلال اطار التوقع - القيمة .

فأداء الفرد لسلوك معين أو عدم أدائه يرتبط بمعتقداته الشخصية عن مترتبات القيام بهذا السلوك ، وبمعتقداته عن نظرة الآخرين وتوقعهم لهذا الأداء

، وكذلك بدافعية الفرد لاتمام هذا الأداء . وذلك كما هو مبين في المعادلة التالية :

السلوك = النية لأدائه = (مجموع معتقدات الفرد عن احتمال أن يؤدى القيام بهذا السلوك الى مترتبات معينة × تقييمه لهذه المترتبات) + (مجموع ادراكاته لتوقعات الجماعة المرجعية × دافعيته لاكمال أداء السلوك)) (Fishbein & Ajzen, 1975, P. 45).وبوجه عام فقد كشف البحث في مجال التنافر المعرفي عن أهمية عملية الاتساق في فهم الظروف التى تقف وراء الدافعية للانجاز .

وهذا ما توصل اليه آدمس (Adams, 1965) في دراسته للممارسات المتكافئة أو المتعادلة في المنظمات والمؤسسات . حيث يقارن الشخص بين المدخلات Inputs (مثل المجهود ، الوقت الذى يستغرقه في العمل ... الخ) والعائد أو المخرجات Outpus (مثل العائد المادى ، العائد المعنوى ، الاعتراف الاجتماعي ..... الخ).وأوضح آدمس أن عدم التكافؤ بين هذه المدخلات والمخرجات يؤدى الى حالات من الدافعية السلبية (مثل التوتر) ، والذى يسعى الشخص الى التخلص منها من خلال اللجوء الى احدى الطرق التالية :

أ - التشويه المعرفي لمدخلات الفرد و/ أو مخرجاته .

ب - الانسحاب من الموقف .

جـ - التغيير الفعلى أو المتصور لمقارنة الشخص بين المدخلات و/ أو المخرجات .

د - التغيير الفعلى لمدخلات أو نتائج الفرد .

وطبقا لتصور آدمس Adams فان المدخلات (والتى تتمثل في سلوكيات الانجاز) سوف تتزايد في حالة ما اذا كانت النتائج أوالمخرجات

المترتبة على ذلك مرضية بالنسبة للفـرد . بينمـا تتنـاقص سـلوكيات الانجـاز اذا كان العائد أو المخرجات منخفضة وغير مرضية (Adams, 1965) .

ولنموذج آدمس هذا معقوليتـه ممـا جعلـه أكـثر حيويـة في فهـم الدافعيـة للانجاز في المستقبل . هـذا علـى الرغـم مـن أوجـه القصـور المنهجيـة في قضايـا القيـاس والمفـاهيم التـى اشـتمل عليهـا هـذا النمـوذج ، ومشـكلة عـدم التمييـز الدقيـــق بين المدخلات والمخرجات (أنظر : Korman, 1974 , P. 187

وقـد أدى هـذا الى قيـام "ويـك ونســـت" K.E. Weick & B. Nesset بحصر حالات المقارنة بين المدخلات والمخرجات بالنسبة للشـخص ، وبين الشخص والآخرين . وذلك كما هو مبين في الجدول الآتي : -

جـــــدول رقم (٢)

حالات المقارنـــة بين المدخلات والمخرجـــات لدى الشخص - بالمقارنة بالآخريـــن

المقارنة	الشخـــــــص بالمقارنة بـــ		الآخـــــــرين	
	المدخلات المدركة ذاتيا *	المخرجات المدركة ذاتيا**	المدخـــلات المدركة ذاتيا	المخرجـــات المدركة ذاتيا
١	منخفضة	منخفضة	مرتفعة	منخفضة
٢	منخفضة	منخفضة	منخفضة	مرتفعة
٣	منخفضة	مرتفعة	منخفضة	منخفضة
٤	مرتفعة	منخفضة	منخفضة	منخفضة
٥	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	منخفضة
٦	مرتفعة	مرتفعة	منخفضة	مرتفعة

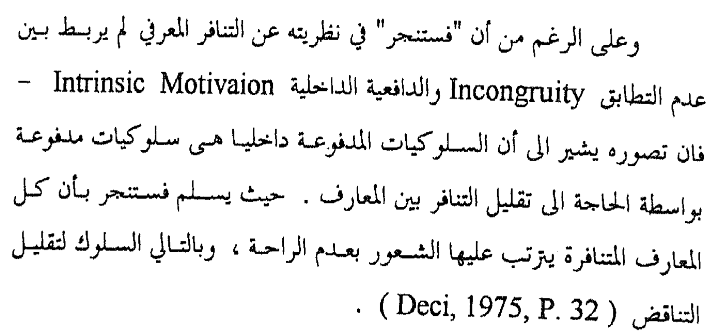
(من خلال : Korman, 1974, P. 187)

وفي ضوء ما سبق يتضح أن نظرية التنافر المعرفي لفستنجر تؤكد أن التناقض أو التنافر بين المعارف ينشأ عنه حالة منفرة Aversive State تدفع الفرد لأن يسلك للتقليل من التناقض وتحاشى المواقف المستقبلية التى يمكن أن تودى الى ذلك .

---

* Self Perceived Inputs

** Self Perceived Outputs



وعلى الرغم من أن "فستنجر" في نظريته عن التنافر المعرفي لم يربط بين عدم التطابق Incongruity والدافعية الداخلية Intrinsic Motivaion - فان تصوره يشير الى أن السلوكيات المدفوعة داخليا هي سلوكيات مدفوعة بواسطة الحاجة الى تقليل التنافر بين المعارف . حيث يسلم فستنجر بأن كل المعارف المتنافرة يترتب عليها الشعور بعدم الراحة ، وبالتالي السلوك لتقليل التناقض (Deci, 1975, P. 32) .

وهذا ما أشار اليه "هب وتومسون" من أن عدم التطابق بين المدخلات والتنظيم العصبى Cerebral Organization دائما منفر . ثم غير "هب" بعد ذلك في دراساته التالية من هذا التصور . وأوضح أن عدم التطابق في المواقف الفعلية يمكن أن يكون ممتعاً بالنسبة للفرد . فالأفراد يسلكون أحياناً ليقللوا من عدم التطابق ، وفي أوقات أخرى يسعون الى عدم التطابق) Hebb & Thompson, 1954) .

وهذا ما تحدث عنه " هانت " بالمستوى الأمثل من عدم التطابق السيكولوجي Optimal Level of Incongruity وأن الأفراد مدفوعين للبحث عن هذا المستوى (Hunt, 1965) .

ويتشابه هذا مع ما أشار اليه ماكليلاند وآخرون McClelland, et) al., 1953) بعدم التطابق الأمثل بين الادراك ، ومستوى التكيف . وأرجع ماكليلاند وآخرون التفاوت بين الادراك ومستوى التكيف الى أسباب الاستجابه الوجدانية الأولية حيث تقترن الهاديات بالحالة الوجدانية فتصبح هذه الحالة قادرة على التجدد Redintegration. ويعد هذا التجدد للحالة الوجدانية بمثابة الدافع، فكل سلوكيات الفرد مدفوعة بواسطة هذا التجدد للحالة الوجدانية. وينشأ عن الهاديات التي ترتبط بموقف يتضمن درجة متوسطة من

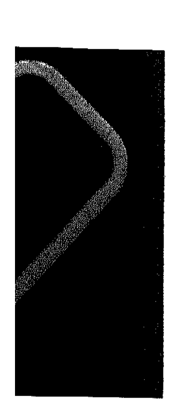
التناقض وجدان ايجابي يؤدى الى دافعية نحو السلوك . أما الهاديات التى ترتبط بتفاوت أو تناقض كبير سوف يترتب عليها وجدان سلبى يؤدى الى دافعية تحاشي السلوك (Deci, 1975, P. 43) .

ويفترض "ماكليلاند وآخرون" أن التفاوت الأمثل Optimal Discrepancy بين المدخل Input ومستوى التكيف هو مركز ومحور الدافعية الداخلية . بينما يفترض "ديمبروايرل" Dember & Earl أن استمرارية المستوى الأمثل من عدم التطابق بين المدخلات والتوقعات هو الأساس السيكولوجي للدافعية . فالسلوك المدفوع داخليا يرجع الى الحاجة الى التفاوت الأمثل بين المدخل والتوقع في الوقت الذى يكون فيه السلوك المدفوع . أما بالنسبة لماكليلاند فلا يوجد تفاوت في الوقت الذى يكون فيه السلوك (المرجع السابق ، ص ٣٥ - ٣٦).

فالدوافع في ضوء نظرية ماكليلاند متعلمة من خلال المزاوجة بين الهاديات والخبرات الوجدانية . فالدافع للانجاز على سبيل المثال هو دافع متعلم من خلال ارتباط الهاديات بمعيار الامتياز والوجدان الايجابي ، وهو دافع داخلي والمكافأة بالنسبة له تتمثل في الانجاز ذاته (المرجع السابق ، ص.٧٧) .

رابعا : نظرية العزو: Attribution Theory وتطبيقاتها في مجال الدافعية للانجاز :-

تعد نظرية العزو من النظريات المهمة في مجال دراسة الدافعية الانسانية بوجه عام ، والدافعية للانجاز بوجه خاص . وتهتم نظرية العزو بكيف يدرك الشخص أسباب سلوكه ، وسلوك الآخرين . وذلك لأن الأفراد لا يعزون



السببية للفاعل Actor فقط، ولكن أيضاً للبيئة . فالمعزيات السببية هى التى تحدد مشاعرنا واتجاهاتنا وسلوكنا نحو أنفسنا والآخرين .

ويفترض منظرو العزو الدور المهم الذى تقوم به المعارف والمعلومات في عملية العزو ، حيث يسعى الشخص لتفسير وفهم الأحداث ومحاولة التنبؤ بها . ويركزالباحثون في هذا المجال على العزو المعرفي للسببية على اعتبار أن المعرفة لا تؤثر فقط على عمليات العزو ، بل تشمل أيضا السلوك (Arkes & Graske, 1977) .

ونعرض فيما يلى لبعض التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو السببى. ثم ننتقل بعدذلك للحديث عن تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز . وذلك على النحو التالي :

أ - التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو : -

١- فريتز هايدر : التحليل البسيط أو الساذج لعمليات العزو :
F. Heider : Naive Analysis of Attribution Processes

يعد "هايدر" هو المؤسس لنظرية العزو ، ومن أوائل المهتمين بدراسة دوافع الأفراد الكامنة وراء تفسيراتهم السببية . فقدم التحليل الفلسفى لمشكلات العزو في مقالة له عن السببية الظاهرية Phenomenal Causality سنة ١٩٤٤ ، ثم قدم نظريته لعملية العزو في السلوك الاجتماعى في كتابه " سيكولوجية العلاقات بين الأشخاص " سنة ١٩٥٨ (أنظر : Heider, 1958) . ومنهج ومضمون هذه النظرية مستمد من نظرية المجال التى أسسهاليفن ومعاونيه .

وقد أُطلق على نظرية هايدر " علم النفس الشائع أو الساذج " Heider`s Naive Psychology ، - كمصدر لمعرفة سلوك العلاقات بين

الأشخاص . وأوضح هايدر أن دراسة الدافعية تتطلب معرفة النظريات التى يستخدمها الأفراد في علاقاتهم اليومية مع الآخرين . وأعاد صياغة منحاه وجعله أكثر بساطة من خلال استخدامه لعدد من المصطلحات مثل " يستطيع ، يحاول " : Can, Try في شرح عمليات العزو ، وذلك بدلا من المصطلحات الغامضة والمركبة مثل الحافز الغريزى Instinctual Drive ، وتحقيق الذات Self - actualization ، وقدم هايدو نظرية تفسر سلوك العلاقات بين الأشخاص ، حيث يشتمل هذا السلوك على ادراك الشخص الآخر ، وتحليل الفعل ، وتأثير المتغيرات البيئية في عملية العزو ، وغير ذلك من الجوانب ، (Arkes & Graske, 1977, P. 252)

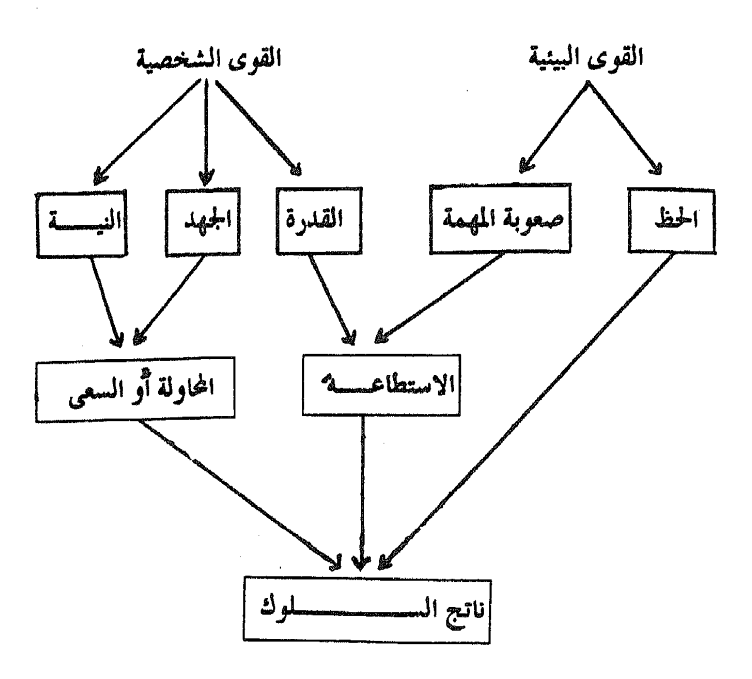
ويرى هايدر أن هناك دافعين رئيسيين وراء التفسيرات السببية التى يقدمها الأفراد : -

الدافع الأول : ويتمثل في الحاجةالى تكوين فهم متسق ومترابط عن العالم المحيط . حيث يستخدم الأفراد المبادىء البسيطة في ادراكهم للآخرين والموضوعات الفيزيقية .

الدافع الثاني : حاجة الفرد للتحكم والسيطرة على البيئة والتنبؤ بالعالم المحيط به . ومن الحاجات الأساسية لارضاء هذا الدافع القدرة على التنبؤ بكيف يسلك الأفراد في المستقبل ، والتى تمكنهم من رؤية العالم بشكل منظم . كما أنه لكى يتوفر لدينا مستوى مرضى من التحكم في بيئتنا ، يجب أن يتوفر لدينا القدرة على التحكم في سلوكيات الآخرين (Sears, et al ., 1985) .

وأوضح هايدر أن هناك ظروفا مختلفة تقف وراء عملية عزو الشخص للأحداث ، وأطلق على هذه الظروف الخصائص المهيئة Dispositional Properties ، وفي ضوء ذلك قدم هايدر مخطط العزو ، الذى يشير فيه الى أن الأفراد يعزون الأحداث الى القوى الشخصية ، أو القوى البيئية ، أو الاثنين

معاً . كما أنهم يفسرون عائد السلوك في ضوء هذه الجوانب . وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -



شكل رقم (٦)

يبين مخطط العزو لـــــــدى هايدر

(أنظر : Heider, 1958)

وفي ضوء هذا التصور أمكن لهايدر صياغة المعادلة الآتية : -

الأحداث = دالة القوى الشخصية + القوى البيئية .

= دالة (النية × الجهد) + (القدرة × صعوبة المهمة)

= دالة المحاولة أو السعي + الاستطاعة

وفيما يتعلق بالقوى الشخصية فهى تشتمل على مكونين هما القوى Power ، والدافعية . وتتحدد القوى بواسطة القدرة ، والتى تعد ذات أهمية بالنسبة للسلوك الدافعي .

ويطلق على المكون الدافعي للسببية الشخصية المحاولة أو السعى Trying والذى يشتمل على كل من النية والمجهود . والنية هى مكون نوعى يشير الى محاولة الفرد وسعيه للفعل . أما الجهد فهو مكون كمي يتمثل في مقدار بذل الجهد .

أما بالنسبة للقوى غير الشخصية أو البيئية فهى تتضمن كل من الحظ وصعوبة المهة ،وتتفاعل صعوبة المهمة مع القدرة لتقديم مايسمى بالاستطاعة أو الامكانية .

وقد أشار هايدر الى أن الاعزاءات السببية توجه بدرجة أكبر نحو الشروح أو التفسيرات الشخصية عن الشروح غيرالشخصية (Deci,. 1975; Arkes & Graske, 1977)

وأوضح هايدر أن هناك ظرفين محددين للسببيةالشخصية هما :

١- الحالة النهائية اوالغائية : Equifinality :-

وتعنى أن هناك حالة نهائية أو غاية واحدة One end state في حين توجدالعديد من الطرق الموصلة الى هذه الغاية .

٢- السبب المركزى : Local Cause:-

حيث يوجد لدى الشخص العديد من الطرق الموصلة الى الهدف ، ويختار من بينها احدى الطرق المؤدية الى الهدف أو االغاية المرغوبة وذلك في ضوء أقلها مجهودا (أنظر: Deci, 1975, PP. 243 - 244)

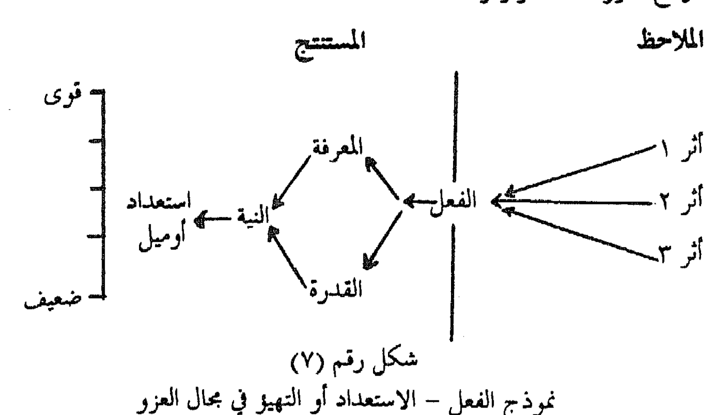
٢- جونز ودافيذ : الاستدلالات المتقابلة أو المتناظرة :

Jones and Davis : Correspondent Inference

طور "جونز ودافيذ" نموذج فعل الاستعداد - Act - to - Disporition Model لعملية العزو . وذلك من خلال مراجعتهما لنظرية هايدر ، والتركيز على كيفية استنتاج الملاحظ observer لأسباب السلوك .

ويتفق " جونز ودافيذ " مع " هايدر " في افتراض أن الفرد يعزى سلوكه اما الى خصائص الفاعل أو خصائص البيئة . ويختلفان مع هايدر في أنهما ركزا فقط على أهمية السببية الشخصيه في عملية العزو . وأوضحا أن السببية غير الشخصية تصبح مهمة فقط في حالة ما اذا كانت الاعزاءات الشخصية ضعيفة أو غير موجودة (Jones & Davis, 1965) .

واقتصر نموذج "جونز - دافيذ" على الموقف الذى يعرف فيه الفاعل مسبقا نتائج أو مترتبات فعله (معرفة) ، ويكون قادرا على تقديم النتائج المرغوبة (قدرة) (Arkes & Graske, 1977) ويبين الشكل التالي نموذج العزو لدى جونز ودافيذ:-



شكل رقم (٧)

نموذج الفعل - الاستعداد أو التهيؤ في مجال العزو

(Jones & Davis, 1965)

وفسر "جونز ودافيذ" عملية العزو في ضوء هذا النموذج • ففي البداية تتم ملاحظة سلوك معين والآثار المترتبة عليه (مثال : شخص يذهب الى البنك ومعه سلاح)، اذن الملاحظ سوف يستنتج نوايا هذا الشخص (انه يخطط لسرقة البنك) . وفي ضوء ذلك تتحدد الاستعدادات الشخصية في عملية العزو . ومثل هذه الاستعدادات تشتمل على سمات شخصية (أن هذا الشخص غير أمين) . فعلية العزو اذن طبقا لهذا النموذج تمتد من الفعل Action الى النية Intention ثم الاستعداد Disposition (Jones & Davis , 1965)

٣- كيلى : عمليات العزو السببى المتعدد :

Kelley : Processes of Multiple Causal Attribution

أعاد " كيلى " صياغة ما قدمه " جونز ودافيذ " في سلسلة من المقالات والدراسات (منها : Kelley, 1971; 1973) . وأوضح " كيلى " أن عملية العزو السببى عملية معقدة أو مركبة ، ويجب أن تأخذ في الاعتبار الأسباب المتعددة التى يترتب عليها أثر معين .

وعلى الرغم من اعتماد كيلى على نموذج هايدر في هذا الشأن ، فإنه قدم معالجة وتحليلا لفروض جديدة . فقدم نوعين من المفاهيم لشرح عملية العزو السببى في نوعين من المواقف : -

النوع الأول : المفاهيم المتنوعة أو المتلازمة Covariation Concepts وتطبق في المواقف التى يكون فيها لدى الشخص القائم بعملية العزو معلومات من ملاحظات عديدة لعمل استنتاجاته .

النوع الثاني : المفاهيم المحددة الشكل : Configuration Concepts :

وهي المفاهيم التى تطبق في المواقف التى يكون فيها لدى الشخص القائم بـالعزو معلومات من ملاحظة واحدة .

ومن خلال هذين النوعين من المفاهيم قدم كيلى نموذجين لتفسير عمليـة العزو ، نعرض لهما على النحو الآتي : -

النموذج الأول : نموذج التلازم في العزو :

The Covariation Model of Attribution

وفيه أوضح كيلى أن الأثر لا يعزى دائما الى سبب واحـد . فعزو أثر السلوك لسبب ما (في الشـخص أو البيئـة) يعتمـد علـى الملاحظة بـأن الأثـر والسبب يحدثان معا دائما • فعلى سبيل المثال الطـالب الـذى أدى بشـكل سـئ على أحد اختبارات التحصيل ، فان عزوه للأداء الضعيف على هذه الاختبارات يتمثـل في صعوبـة هـذا النـوع مـن الاختبـارات . وهنـا نجـد أن الأثـر (الأداء الضعيف) والسبب (نمط الاختبار) مترابطان أو متلازمان عبر الوقت .

واستخدم كيلى نموذج ثلاثي الأبعاد للتنبؤ بالأسباب المتعددة التى تختلف باختلاف الأثـر . فـأى نـوع مـن السـلوك يمكـن أن نجـد لـه ثلاثـة أنـواع مـن الأسباب هى : -

١- المنبهات الخارجية : External Stimuli ، والـذى يوضـع علـى بعـد الكيانات أوالموجودات Entities Dimension .

٢- الملاحظ : Observer (شخص آخـر أو الفـرد نفســـه) ، ويوضـع على بعد الأشخاص : Persons Dimension.

٣- الموقف أو الســياق : Situation or Context ، الـذى يحـدث فيـه السلوك ويوجد على بعد الزمن Time/ Modality.

ويتشابه البعدان الأول والثاني مع ما تحـدث عنـه " هـايدر " بالسـببية والبيئـة الشخصية ٠أمـا البعـد الثـالث فهـو مصـدر جديـد مـن مصـادر عمليـة العـزو) . Kelley, 1973)

النموذج الثاني : النموذج الصوري أو الشكلى للعزو:

The Configuration Model of Attribution

ويمكن من خلال هذا النمـوذج تحديـد الاعـزاءات السـببية علـى أسـاس بيانات محدودة يمكن الحصول عليها من ملاحظة فردية ، ويشتمل على مبدأين:

١- مبدأ النقصـان أو التغاضي: Discounting Principle ويشـير الى أن الفرد يهمل أو يتغاضى عن بعض الأسـباب في حالـة مـااذا وجـد أسـباباً أخـرى أكثر دقة ومعقولية من وجهـة نظـره . كمـا يشـير الى أن الاعـزاءات الداخليـة سوف تكون ضعيفة اذا وجدت الأسباب الخارجية . والعكس صحيح .

٢- مبدأ زيادة الأداء في ضوء الخبرة السابقة :Augmentation Principle ويختلف هذا المبدأ عن مبدأ الاهمال . فهـو يمكننـا مـن التنبـؤ وتدعيـم العـزو الداخلي عندما يأخذ السلوك مكاناً في سياق يتضمن صعوبات خارجية . فعلى سبيل المثال يمكن لشخص ما أن يرى نفســـه على أن لديـه القـدرة بعـد أداء جيد على مهمة صعبة جداً،ولكنه ليـس مـن الضـرورى أن يكـون كذلـك بعـد الأداء الجيد على مهمة متوسطة الصعوبة (Kelley, 1973 , P. 113)

وبوجه عام فقد عالج كيلي نظرية هايدر بشكل مختلف عن جونز ودافيذ في جانبين : -

أولاً : لم يعتمد كيلى في تفسيره للعـزو علـى الاسـتعدادات الشـخصية للفـاعل Personal Disposition of the Actor فقـط - ولكنـه وضـع في حســابه الظروف الخارجية ، والأسباب الكامنة التى يجب تحديدهـا أو الوصـول اليها . واعتمد في ذلك على عدد من المفاهيم مثل معلومات الاتفاق الجماعي في الرأي Cnsensus Information ، ومعلومات التمايز Distinctiveness ، ومعلومات الاتســاق Consistency .

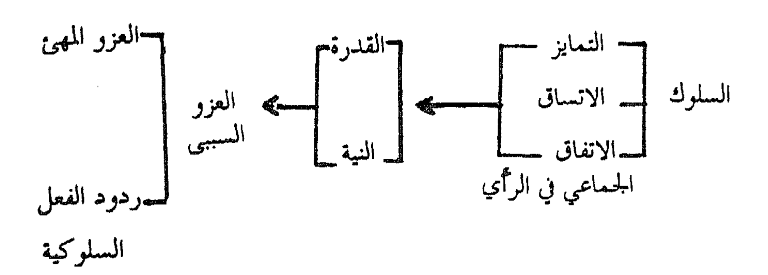
وقد تبين أن نموذج كيلى أكثر عمومية بالمقارنة بنموذج جونز ودافيذ . فبينما يقتصر نموذج جونز ودافيذ في تحديد السببية على العوامل الشـخصية نجـد أن كيلى يأخذ في الحسبان كل من الاعزاءات الشخصية والبيئية ، بالاضافـة الى بعض الأسباب الأخرى.

ثانيا : اعتمد نموذج جونز ودافيذ على الاعـزاءات والأسـباب في ضـوء حـدث واحد . بينما تضمن نموذج كيلى الاشارة الى أكثر من معلومة وأكثر من سـبب للفعل والآثار المترتبة عليه ، والأفعـال المختلفـة ، والنتـائج المترتبـة عليهـا(Deci, 1975, PP. 245 - 246) .

٤- لوى : نموذج العزو : Lowe`s Attributional Model .

يعـد نمـوذج لـوى في العـزو امتـداداً لكـل مـن كيلـى ودافيـذ وجونـز . ويفترض هذا النموذج أنه يحدث في البداية ملاحظة السلوك وآثاره ، ثم تحليـل هـذا السـلوك بهـدف الاتسـاق Consistency والاتفـاق Consensus والتمايز Distinctiveness وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -

الأحداث التى تتم ملاحظتها ← محك سلوكى ← استنتاجات ← اعزاءات سببية ← الاستجابة للاعزاءات.



شكل رقم (٨)

يبين نموذج لوى في العزو

(من خلال : Deci, 1975, P. 247)

وفي ضوء هذا النموذج يتضح أنه من خلال كل من القدرة والنية تتم عملية العزو السببى ، والتى تنقسم الى العزو الخاص باستعداد الفرد ونزوعه ، والعزو المتمثل في ردود الفعل السلوكية (Deci, 1975, P. 247) .

ب _ تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز :

تمت دراسة عمليات العزو السببى في عدة مجالات ، من أهمها تغيير الاتجاهات ، والدافعية للانجاز ، والاستثارة الانفعالية ،وغير ذلك من المجالات (Arkes & Graske, 1977, PP. 269 - 278).ونحاول فيما يلى بيان أهمية عمليات العزو في مجال الدافعية للانجاز على وجه التحديد والدراسات والبحوث التى تمت في هذا الشأن . وذلك على النحو التالي :-

١- دوافع الانجاز في علاقتها بالعزو :

أصبحت هذه المسألة على جانب كبير من الأهمية خاصة بعد أن تبين أن الأفراد الذين يوجد لديهم دافع للنجاح أكبر من الدافع لتحاشى الفشل) (Ms > MAF ، يميلون الى عزو النجاح الى أسباب داخلية . وفي مقابل هذا نجد أن الأفراد الذين يوجد لديهم الدافع لتحاشى الفشل بدرجة أكبر من الدافع لتحقيق النجاح (MAF > Ms) ، - يميلون الى عزو النجاح الى أسباب خارجية (Arkes & Graske, 1977, P. 273)

وقد أوضح "أركيس وجارسكى" مالهذه النتيجة من تطبيقات في غاية الأهمية . حيث يترتب على النجاح لدى الأشخاص الذين لديهم دافع النجاح أكبر من دافع تحاشى الفشل ، يترتب عليه خبرات وجدانية ايجابية لأن مثل هؤلاء الأشخاص يعزون النجاح الى قدراتهم وتشجعهم مثل هذه الخبرات الوجدانية على الدخول مستقبلا في مواقف انجاز أخرى .

أما فيما يتعلق بالأشخاص الذين يتزايد لديهم الدافع لتحاشى الفشل عن الدافع لبلوغ النجاح فلا توجد لديهم مثل هذه الخبرات الايجابية ، لأنهم يعتمدون في عملية العزو على مصادر خارجية مثل الحظ . وبالتالي فهم لا يهتمون بعد ذلك بالدخول في مواقف انجاز (المرجع السابق) .

وباختصار فان الأشخاص الذين يتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لبلوغ النجاح – بالمقارنه بالدافع لتحاشى الفشل ، يعزون النجاح الى عوامل داخلية ، ويشعرون بالفخر فيما يحققونه من انجازات . هذا في حين أن الأشخاص الذين يرتفع لديهم الدافع لتحاشى الفشل عن الدافع لتحقيق النجاح يعزون النجاح لأسباب خارجية ، ولا يوجد لديهم هذا الشعور بالفخر الشخصى .

كما تبين بالاضافة الى ماسبق أن المبحوثـين أو الأشـخاص الذيـن يرتفـع لديهم الدافع لبلوغ النجاح عن الدافع لتحاشى الفشل - تبين أنهم أكثر عـزواً للفشل الى المجهود - بالمقارنة بالأفراد الذين توجد لديهم درجة عالية من الدافع لتحاشى الفشل تفوق الدافع لتحقيق النجاح .

وفي ضوء ذلك نجد أن الأشخاص الذين تتوفـر لديهـم درجـة عاليـة مـن الدافع لبلوغ النجاح - يحاولون بذل المزيد من الجهد الاضافي لتحقيق النجـاح (Arkes & Graske , 1977, P. 275).

٢- نظرية العزو في مجال التنبؤ بالنجـــاح والفشـــل .

قام وينـر وزملاؤه (Weiner, et al., 1971) بمراجعة افتراضـات أتكنسـون ومـاتوصل اليـه مـن نتـائج في هـذا الصـدد . وقـاموا بتحليـل أفكـار أتكنسون ، والتى تتمثل في أن الميول الموجهة نحو الهدف تستمر حتى الحصـول عليه ، وأن الفشل في تحقيق هذا الهدف يمكـن أن يـؤدى الى تـرك العمـل ، أو اعادة النظر والمثابرة في أداء العمل حتى الوصول الى الهدف .

ومن خلال مبدأ التلازم يمكن التنبؤ بما اذا كان الشـخص سـوف يعـزى الناتج الى سبب داخلى أم الى سبب خارجي .حيث أوضـح "وينــر وكوكـلا" (Weiner & Kukla, 1970) ، أنـه عندمـا ينجـح غالبيـة الأشـخاص في أداء مهمة ما ، فان المبحوث سوف يميل لأن يعزى نجاحه الى سبب خـارجى (انها مهمة سهلة) . أما حينما يفشل الأغلبية فانه سوف يعزى فشـله الى سـبب داخلى(أنا غبى) . اذن فالتلازم يؤدى الى عزوخارجي . والافتقاد الى التـلازم يؤدى الى عزو داخلى .

ولم يقتصر عمل "وينـر وكوكلا" على التمييز بين نمطى العزو الداخلـي والخارجي بل امتد وينـر (Weiner, 1974) الى تقديم بعدين للسببية : -

البعد الأول : مركز السببية : Locus of Causality ويشير الى وجود نوعين من الاعزاءات :

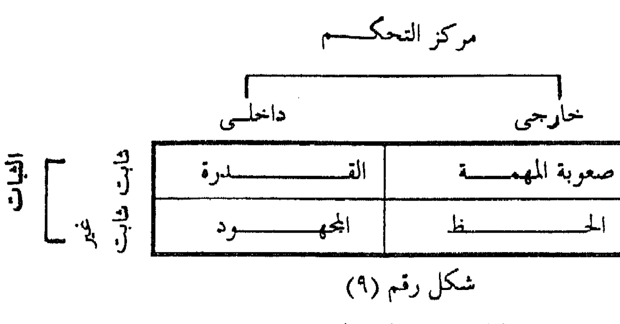
أ - الاعزاءات الداخلية : وتشتمل على جميع الأسباب الداخلية مثل الحالات الانفعالية ، وسمات الشخصية ، والاتجاهات ، والقدرات ، والظروف الصحية ، .....الخ .

ب - الاعزاءات الخارجية : وتتضمن الأسباب الخارجية مثل الضغوط الاجتماعية ، وطبيعة الموقف الاجتماعي ، والظروف الاقتصادية ، ..الخ.

البعد الثاني : الثبات – عدم الثبات : Stability - Instability :

فقد تبين أن مسألة الثبات والتغير تختلف بخصوص الأسباب الخارجية عن الأسباب الداخلية . فهناك بعض الأسباب الخارجية التى تتسم بالثبات (مثل القواعد والقوانين) ، وبعضها الآخر يتسم بالتغير (مثل الظروف الاقتصادية والاجتماعية المحيطة بالفرد). ونفس الشيء بالنسبة للأسباب الداخلية يتسم بعضها بالثبات ، وبعضها الآخر بالتغير .

وفي ضوء المخطط الذى قدمه وينر فان هناك أربعة أنواع من العزو ، حيث تنتظم كل من الأسباب الداخلية والخارجية في علاقتها بالثبات – عدم الثبات كما هو موضح بالشكل التالي : -



شكل رقم (٩)

يبين مخطط تصنيف العزو لدى وينر

(Weiner, 1972, P. 356)

وقد أضاف "وينـــر" بعد ذلـك بعـداً ثالثـا هـو القـدرة علـى التحكـم . فهناك بعض الأسباب التى ندركها على أنها تخضع لتحكم الفرد وبعضها الآخر لا يخضع لتحكمه . فالسبب الداخلي غير الثابت (مثل المجهود) يمكن التحكم فيه بالزيادة أو النقصان أم السبب الداخلي الثابت (مثل القدرة) فمن الصعب التحكم فيه (Weiner, 1986) .

هذا وقد أوضح "وينـــر وكوكلا" أن الاعزاءات السببية التى يقـوم بهـا الأفراد تختلف باختلاف مستوى الدافعية للانجاز . فالأفراد المرتفعون في الحاجـة للانجاز يعزون أى نجاح للعوامل الداخلية مثل المجهود والقدرة . في حـين يعـزى الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجـاز النجـاح للعوامـل الخارجيـة مثـل انخفـاض صعوبة المهمة والحظ (Weiner & Kukla, 1970) .

ونعرض فيما يلى لاحتمالات العزو الممكنة والنتائج المترتبة عليها كما أوضحهـا وينـــر ٠ وذلك كما في الشكل الآتي : -

الاستجابات المعرفية الممكنة	النتائج المعرفية والوجدانية المفترضة	آثار سلوكية مفترضة
١ - سبب عزو النجاح للمجهود الشخصي مقابل العوامل البيئية (صعوبة المهمة)	١ - أ وجدان ايجابي مرتبط بالانجاز . ١ - ب وجدان سلبي مرتبط بالفشل .	تزايد السلوك الموجه نحو الانجاز
٢ - سبب عزو النجاح الى انخفاض صعوبة المهمة و/ أو القدرة العالية	٢ - أ تزايد في توقع النجاح على المهمة .	
٣ - سبب عزو الفشل الى الحظ أو الافتقاد الى المجهود	٣ - أ افتقاد النقص في توقع النجاح على المهمة	لا تغيير في السلوك الموجه نحو الانجاز
٤ - سبب عزو الفشل الى انخفاض القدرة و/أو ارتفاع صعوبة المهمة.	٤ - أ نقص في توقع النجاح على المهمة	تناقص السلوك الموجه نحو الانجاز

شكل رقم (١٠)

يبين احتمالات العزووالنتائج المفترضة المترتبة على ذلك لدى وينر (Weiner, 1972)

وفي ضوء هذا الشكل يتضح أن عزو النجاح الى الفرد ذاته يترتب عليه الشعور بالفخر والسعادة بالانجاز ، وبالتالي تزايد احتمالية سلوك الانجاز والنجاح (Weiner 1972) .

وتقدم مثل هذه النتائج التفسير المعرفي لوجود ميل قوى لدى مرتفعي الحاجة للانجاز نحو التوجه لمواقف الانجاز . وذلك لأنهم يعتقدون بأن نجاحهم

مستمد من قدراتهم ومجهوداتهم . وبالتالي فالانجاز أكثر تدعيما لهم ,Jung)
1978, P. 162)

كما أوضحت نتائج الدراسة التى قام بها "كوكلا" أن الأفراد المنخفضين في الحاجة للانجاز ينظرون الى الفشل على أنه نتيجة الافتقاد للقدرة , وفي مقابل هذا يميل الأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز الى ادراك الفشل في ضوء الافتقاد الى المجهود . لذلك فهم يحاولون بذل المزيد من الجهد ويثابرون رغم الفشل المتكرر اعتقادا منهم بأنهم كلما حاولوا وصلوا الى الهدف المنشود وحققوا النجاح (Kukla, 1972) .

تبين أيضاً أن عملية عزو النجاح أو الفشل تؤثر بشدة على وجدان الفرد وخبراته . فالعزو الداخلي يؤدى الى حالة وجدانية ايجابية وخبرات سارة بالنسبة للفرد (Feather, 1967) .

ويرى البعض أن هذا التصور الذى قدمه " وينـر " عن الاعزاءات الأربعة يعد تصورا منطقيا أكثر منه امبريقياوقد أشار " وينـر " نفسه بعد ذلك الى أن هناك اعزاءات أخرى بالاضافة الى ماسبق .Beck, 1978, P)
. 337 - 338)

وقام " فلابو و بك " Flabo & Beck ببحث امبريقى لحسم هذه المشكلة ، من خلال دراستهم على ٢٢٦ طالبا جامعيا ، للأسباب التي يعتقدون فيها بالنسبة لنجاحهم أو فشلهم في عدد من الأعمال . وقدم هؤلاء الطلاب ٢٤٩٥ تفسيرا أو سببا . وتبين من تحليل هذه الأسباب أن هناك الكثير منها لم

يرد لدى " وينــر " مثل متعة العمل ، والاهتمام به ، وارضاء الذات ، والقيادة .... الخ (المرجع الســـــابق) .

وان دل ذلك على شيء انما يدل على أن التصور الذى قدمه وينـــر في مجال العزو يشوبه بعض أوجه القصور،ولايزال يحتاج الى المزيـــد من البحـوث والدراســات .

وحديثا قام كل من "وينـر وتروبي" بعدة دراسات مستمدة من نظرية العزو . وحاول كل منهم ربط عمل مخطط الذات بالانجاز ودراسة استراتيجيات معالجة المعلومات، واستراتيجيات البحث السببى (أى البحث عن الأسباب) وخصائص الذات المنجزة . وأشار هذان الباحثان الى أن الحدث الجوهرى والمهم بالنسبة للذات المنجزة هو الحدث الذى يمكن شرحه وتفسيره . لأن مثل هذه الأحداث تنشط كل من مخطط الذات ، والذات المنجزة . كما أوضحا أن الفروق الفردية في بروز أو مركزية مفهوم الذات المنجـــزة ترجـــع الى الفـــروق في الدافعيـــة للانجـــاز (Weiner, 1986 ; Trope, 1986) .

وبين "وينـر" أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز (وهم على حد قوله ذوى الذات المنجزة التى تتسم بالبروز والمركزية) يستخدمون استراتيجيات مختلفة في معالجة المعلومات عن الأشخاص ذوى الدافعية المنخفضة للانجاز (ذوى الذات المنجزة غير البارزة وغير المركزية)(Weiner, 1986) .

وأشار "تروبي" الى أن البحث عن أسباب النجاح والفشل يعنى الحصول على معلومات دقيقة لها قيمة تشخيصية بالنسبة للفرد . وأوضح أن الأشخاص المرتفعين في الدافعية للانجاز أكثر ميلا للكشف عن معلومات تشخيصية بالمقارنة بالأشخاص المنخفضين . وأرجع ذلك الى أن عملية التشخيص هذه تتفق مع

ذوى القدرات المرتفعة الذين يهتمون دائما بمعرفة الأسباب (Trope, 1983) .

٣- نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز : -

ويتمثل المجال الثالث لتطبيق نظرية العزو بالنسبة للدافعية للانجاز في تفسير الفروق بين الذكور والاناث في هذا الشأن . حيث أظهرت نتائج البحوث أن هناك فروقا بين الجنسين في عزو نتائج المهمة . فقد تبين أن الذكور أكثر من الاناث في عزو الفشل الى الحظ . وأن الاناث أكثر من الذكور في عزو الفشل الى انخفاض القدرة . كما يوجد لدى الذكور احتمالية عالية لتوقع النجاح بالمقارنة بالاناث (Crandall, 1969) . وتبين في دراسة أخرى أن الاناث أكثر من الذكور في عزو الفشل الى انخفاض القدرة أكثر من انخفاض المجهود (Dweck, Reppucci, 1973) .

هذا وقد تم تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط Locus of Control (الداخلى - الخارجى) . حيث أرجع البعض من الباحثين انخفاض الدافع الى الانجاز عند الاناث الى اعتقادهن في العوامل الخارجية في حالة النجاح ، وفي العوامل الداخلية في حالة الفشل ، وأنهن يعتمدن على العوامل والمعايير الخارجية في تفسير سلوكهن أكثر من اعتمادهن على المعايير الداخلية (Salili, 1980) . كما كشفت دراسة "امبر" عن تميز الذكور بمستوى مرتفع من الطاقة بدرجة جوهرية عن الاناث،وذلك نظرا لاتسام الذكور بمصدر ضبط داخلي بالمقارنه بالاناث . وهذا من شأنه دفع الذكور للقيام بجهد أكبر مما تقوم به الاناث (أنظر : عبدالفتاح دويدار ، ١٩٩١؛ Ember, 1981)

وقد انعكس ذلك واضحاً في العديد من الدراسات التى كشفت نتائجها عن تزايد الدافعية للانجاز لدى الذكور بالمقارنة بالاناث (أنظر منها على سبيل المثال: محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ " ، رشاد عبد العزيز موسى ، ١٩٩٠ " ب "; Nunn & et al., 1986; Dion , 1985; Block, 1981).

فقد أشار " محى الدين حسين " الى أن الاناث موجهات بدافعية الانجاز أقل من توجه الذكور بها . فهن موجهات بمعان اجتماعية يمثلها دورهن كأمهات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيق الذات (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " ب ").

٤- نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين أفراد المجتمعات والثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز :

بالاضافة الى ماسبق ذكره ، فإن نظرية العزو يمكن الاستفادة منها في تفسير الفروق بين أفراد المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز . فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن وجود فروق جوهرية بين أفراد الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز (أنظر على سبيل المثال : مصطفي تركي ، ١٩٨٨ ؛ محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١ ؛ Botha, 1971 ; DeVos, 1965; Torki, 1980 ; Melikian, et al ., 1971)

وتبين أن الفروق بين أبناء الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز - شأنها شأن العديد من المتغيرات النفسية - هى انعكاس للفروق في أساليب التنشئة الاجتماعية والقيم والاتجاهات والعادات التى يتسم بها كل مجتمع من المجتمعات. فقد أوضح "لاو" R.C. Lao أن مصدر الضبط - على سبيل المثال - يختلف من مجتمع لاخر ، وان أفراد المجتمعات الصناعية المتقدمة أكثر اعتمادا

على ذواتهم ، وأقل تـأثرا بعوامـل القـدر والحـظ، أى أنهـم مـن ذوى مصـدر الضبط الداخلي . ولذلك يشعرون بالقدرة علـى السـيطرة والتحكـم في البيئـة ، ومدفوعين للانجاز بدافع داخلى ، وواثقين من قدرتهم على الانجاز وبذل الجهد والمثابرة والتفاني في العمل . في حين يتسم أفراد المجتمعات المتأخرة بـأنهم أكـثر اعتمادا على مصادر الضبط الخارجية ، وبالتالي نجدهم مدفوعين للانجاز والعمـل معتمدين في ذلك على الصدفة والحظ والقدر (Lao, et al, 1977) .

واستعراضنا لمتغير وجهة الضبط وكيف يمكن الاستعانة به في مجال تفسير الفروق بين أفراد الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز – انما يكشف عـن أهميـة نظرية العزو في هذا المجال .

وبوجه عام فان الصياغة الأولية لنظرية الدافعيـة قـد ركـزت علـى ربـط الانجاز بفروق في الشخصية . وأضافت نظرية العزو خطوة وسيطة هـى العـزو السببى . حيث أظهرت البحوث أن هناك اختلافاً بين نمطين مـن الدوافـع همـا الدافـع لتحقيـق النجـاح (Ms) والدافـع لتجنـب الفشـل (MAF) . فالأشخاص الذين تتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لتحقيق النجاح أكـبر مـن الدافع لتحاشى الفشل أكثر استعدادا من الأشخاص ذوى الفئة الثانية (MAF) على المشاركة في نشاط الانجاز ، والشعور الايجابي بعد تحقيق النجاح .

كما تبين أيضا امكانية تفسير الفروق بين الجنسين ، وكذلك بين أفـراد المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز من خلال الاستعانة بنظريـة العـزو ، ومـا يتصل بها من متغيرات .

خامسا : تصور ميهر للدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة :

Culture and Achievement Motivation

تبين للعديد من الباحثين أن الدافعية للانجاز ليست فقط نتاج قدرة وكفاءة الفرد ، وسمات شخصيته - ولكنها تتأثر أيضاً بالعوامل الثقافية والاجتماعية السائدة في المجتمع .

وبدأ الأهتمام بأثر الثقافة على الدافعية للانجاز منذ بداية بحوث ماكليلاند ، حيث يعد هذا الباحث من أهم العلماء الذين اهتموا بالعوامل الثقافية وعلاقتها بالانجاز . وان كان ميهر M. L. Maehr يرى أنه لم يعط اهتماماً كافياً للسياق أو الموقف الذى يحدث فيه الانجاز ويثير الدافعية للانجاز . فلم يدرس ماكليلاند بما فيه الكفاية امكانية أن يظهر الانجاز في صور مختلفة ويصل الى نهايات متباينة ، وكان معظم تركيزه على الدوافع الداخلية وأنماط الشخصية المستمدة من الثقافة الغربية (Maehr, 1974) .

وفي ضوء ذلك صاغ ميهر تصورا نظريا لدراسة الدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة . وأوضح أن هذا التصور يعد امتداداً لما كشفت عنه الدراسات في مجال اللغويات والمعرفة ، وما أثارته هذه الدراسات من افتراضات حول أثر الحرمان الثقافي Cultural Deprivation على النمو الفكرى لدى بعض الجماعات ، وفي نفس الاتجاه انتقل الاهتمام الى مجال الدافعية ، فقدم ميهراطار عمل للدراسة الثقافية المقارنة للدافعية Cross-Cultural Study of Motivation ، حيث أشار الى أهمية ظروف السياق في اثارة وتنشيط الدافعية للانجاز ، ووضع الجوانب الثقافية ضمن تعريف مفهوم الدافعية .

وأشار ميهر الى أنه على الرغم من أهمية العمليات الداخلية (مثل الحاجات ، والحوافز .... الخ) في اثارة وتوجيه السلوك . فاننا يجب علينا بدلا من التركيز على هذه الجوانب والعمليات الداخلية ، أن نوجه اهتمامنا الى

دراسة السلوك كمؤشر للدافعية ، وحدد ميهـــر أنماط السلوك التي يمكن مـــن خلالها اثارة الدافعية في الآتي : -

١- التغير في التوجـــه (الاختيـــار) .

٢- المثابـــــــــرة .

٣- تباين الأداء .

وقدم ميهـــر في تصوره النظرى ثلاث استراتيجيات لدراسـة الدافعيـة للانجاز في اطار ثقافي . وأشار الى أن هذه الاستراتيجيات متداخلـة ومترابطـة مع بعضها البعض ، وأنه لايمكن الاعتماد على واحدة دون أخرى . ونعرض هذه الاستراتيجيات الثلاث على النحو التالي : -

الاستراتيجية الأولى :

وتم تحديدها على النحو التالي :-

الثقافة (C) ← الشخصية (P) ← الدافعية (M)

وتشير الثقافة (C) الى خبرات التعلم الاجتماعي التى يكتسبها الفرد من الوسط الثقافي الذى يعيش فيه وينمو من خلاله . أمـا الشـخصية (P) فيقصـد بهـا الاستعدادات المسبقة أو التهيؤ للاستجابة بشكل معين . وتشير الدافعية (M) الى الميل الملاحظ في المواقف المختلفة .

وتعطى هـذه الاسـتراتيجية الأولى اهتمامـا واضحـا لـدور الشـخصية في الدافعية ، حيث تمدنا الثقافات المختلفة بسـياقات متباينـة للتعلـم الاجتمـاعي ، ويوجد بين أعضاء الثقافات اختلافـات كبـيرة في التوجـه نحـو الانجـاز ، وهـذا التوجه هو الذي يحدد متى وكيف تظهر الدافعية للانجاز .

وأشار ميهـــر الى أن هنـاك العديـد مـن التسـاؤلات التـى أثـيرت عنـد استخدام هذه الاستراتيجية . ومنها ما يأتي : -

١- مشـــكلات التقدير أو التقـويم :

فالانجاز عبر ثقافات مختلفة يمكن ملاحظته وتحديده من خلال فحـص أو دراسة الشخصية - باعتبارها تتكون وتتشكل من خلال التعلـم الاجتمـاعي في ثقافة معينة . وهنا تحدث ميهـــر عن المشـكلات التى نشـأت عنـد استخدام المقاييس التى تقـوم على أسـاس الخيـال أو التصـور التخيلـي في تقدير الدافعيـة للانجاز . وأوضح أنه من الصعب ان لم يكن من المستحيل اسـتخدام مثـل هـذه الاختبارات في مجال الدراسات الثقافية المقارنة ، وأثار **ميهـــر** عدة تسـاؤلات حول مقاييس الدافعية للانجاز التى تقوم على أساس الصور الخياليـة ، وهـل هـى ملائمة للاستخدام مع البيض والســود - على سبيل المثال - على حـد سـواء ؟ وهل هاديات الصــور محـايدة بالنسـبة للجنسـين الذكـور والانـاث ، أم متحـيزة لجنس ضد آخر ؟ وأوضح أن الفروق بين الجنسـين موجـودة في كـل الثقافـات بأشكال مختلفة ، وكذلك بين الثقافات . فالصور جزء من الثقافة مثل الكلمات . وللتغلب علـى مثـل هـذه الصعوبـات لجأ البعـض مـن البـاحثين الى استخدام هاديات لفظية Verbal Cues في استثارة الانجاز الخيالي . وعلى الرغـم مـن أن هذا الاجراء يقلل الى حد ما من مشكلات المقارنـة في البحـوث الحضاريـة ، فانه من الصعب اتقانه .

٢- مشـــــكلات المفاهـــيم :

أوضـح ميهــــر أن مـا كليلانـد مثـل غـيره مـن البـاحثين الذيـن تركـــز اهتمامهم على الشخصية والانجاز ، ولم يهتمـوا بـالتمييز بـين الدافـع للانجـاز ، والطرق التى يتحقق من خلالها هذا الدافع ، وتأثره بالوسائل والغايـات الثقافيـة . فتراث دراسات الدافعية للانجاز أعطى اهتماماً كبـيراً للانجـاز كرغبـة عامـة ، ولم يمتــد هذا الاهتمام ليشــمل أهميـة المعرفـة والتقويـم للسـلوكيات الوسيطة

الملائمة . فالمعتقدات والمعارف تتأثر بالاطار السدي وتستمد من الغايات (قيم غائية Terminal Values) والوسائل (قيم وسيلية Instrumental Values) ، وطبقا لأسلوب أو طريقة التصور ، وتقويم الدافعية للانجاز ، فان الأطفال من طبقات السود لديهم غايات قصيرة أو محدودة .

٣- مشكلات التدخل : Intervention

تفترض الاستراتيجية الأولي أن الدافعية للانجاز يمكن زيادتها فقط من خلال التاريخ الشخصى للفرد ، حيث تتضمن التغيرات في الدافعية للانجاز تغيراً في الشخصية . ولذلك يعتمد أى تغير في الدافعية للانجاز في أى ثقافة على حدوث تحول أو تغير في الشخصية،وعلى الرغم من أن هذا التدخل ممكن ، فانه أيضا يمثل مشكلة .

وبوجه عام تعتبر هذه الاستراتيجية الأولي مهمة في تقديم تصور كامل للدافعية للانجاز ، حيث يقوم التعلم الاجتماعى بدورمهم في خلق وتكوين الاستعدادات الشخصية في اطار ثقافة معينة . وبالتالي فانه من الأهمية بمكان معرفة الشخصية في اطار الثقافة التى توجد فيها.

الاستراتيجية الثانية

وتتحدد على النحو التالي :

الموقف (S) ← الشخصية (P) ← الدافعية (M)

وتتضمن هذه الاستراتيجية الموقف (S) أو السياق الذى يؤثر في الدافعية للانجاز ، والشخصية (P) باعتبارها أقل أهمية من الموقف،فالتركيز في

هذه الاستراتيجية على الموقف وليس الشخصية . أما (M) فتشير الى الدافعية كنمط سلوكى ملاحظ .

ويشير التراث الى دوروأهمية المتغيرات الموقفيـة في تحديد أنماط السلوك التى نسميها دافعية الانجـاز ، وأن هـذه المواقـف تختلـف بـاختلاف الثقافـات . حيث لكل ثقافة مواقفها الخاصة وطرقها أو وسائلها المحددة للسلوك .

وفيما يتعلق بأبعاد الموقف الحاسمة والمؤثرة في تحديـد الدافعيـة للانجـاز ، فتتمثل في الآتي : -

١- البعد المعيارى : Normative Dimension

فالفرد لا ينجز في فراغ بل ينجز في جماعة اجتماعية،وبالتالي يتـأثر هـذا السلوك الانجـازى بمعايـير الجماعـة وتوقعاتهـا وقيمهـا . وفي هـذا الشـان أشـار تريانـدس وآخـرون Triandis, et al., الى اختـلاف الأنمــاط السـلوكية باختلاف الثقافة ، فقد تدرك المثابرة – على سبيل المثال – على أنها تـؤدى الى النجاح والانجاز في احدى الثقافات دون غيرها .

٢- بعد وجهة الضـــبط : Locus of Control Dimension

وهنا يتم الربط بين وجهة الضبط وعمليات العزو في الدافعية للانجـاز . حيث تبين أن ظروف السياق يمكن أن تخلق مايسمى بخداع التحكـم ، والـذى من شأنه التأثير في الدافعية للانجاز . فوجهة الضبط تعد أحـد متغـيرات السـياق الحاسمـة والمؤثـرة في ادراك الأشـخاص وتصورهـم لقدراتهـم وامكانيـاتهم علـى الانجاز ، كما تؤثر في سلوك الانجاز .

٣- بعد العلاقات بين الأشخاص : Interpersonal Dimension .

ويتمثل البعد الثالث لتحليل سياقات الانجـاز في متغيرات العلاقـات بـين الأشخاص . حيث تشير البحوث في هذا الشـأن الى أهميـة العـائد وأثـره علـى الأداء ، وأن هذا العائد يتأثر بعلاقة الفرد بالآخرين ، ومـدى أهميتهـم بالنسـبة له . فالمثابرة وأنماط الاختيار ، والأداء - تتأثر جميعها بطريقة تقويـم المعلومـات التي تصل الى الشخص المنجز من الآخرين .

ومن خلال تنظيم الانجاز في سياق العلاقات بين الأشخاص نتحدث عما يسمى بالمعيارية الاجتماعية ، والتي هي عبارة عن مقارنـة أداء الفـرد بـالآخرين والمنافسة فيما بينهم . وقد أعطى فيروف (Veroff, 1969) علـى سـبيل المثال أهمية كبـيرة للمنافسـة الاجتماعيـة في السـياقات الثقافيـة في حـين أعطـى للمنافسة الذاتية اهتماما ضئيلاً .

٤- بعد المهمـــة : Task Dimension

وهي لا تعنى فقط التعامل مع مستويات صعوبة المهمة - كما في التراث - ولكـن أيضـا الاهتمـام بتحديـد الاهتمـام الداخلـى Intrinsic Interest للمهمة .

وبوجه عام تبرز الاستراتيجية الثانية أهميـة الموقـف أو السـياق في تحديد علاقة السلوك بالدافعية للانجـاز ، واختلاف هذه العلاقة من ثقافة لأخرى .

الاستراتيجية الثالثة :

وهي على النحو التالي : -

الثقافة (C) ←── الشخصية (P) ←── الموقـف (S) = الدفعيـة (M)

حيث يفترض في ضوء هـذه الاسـتراتيجية أن التعلـم الاجتمـاعي لـدى يحدث في ثقافة ما (C) يؤدى الى وجود استعدادات فعلية في شخصية الفرد (P) ، وتؤدي هذه الاستعدادات الى سلوك دافعى (M) ، من خـلال الاعتمـاد علـى الموقف أو السياق (S) .

وتقوم هذه الاستراتيجية على أساس تحديد كل مـن الشـخصية والموقـف والتفاعل بينهما - كمتغيرات حاسمة . وهنا يفترض تأثير العوامل الموقفيـة علـى الدافعية للانجاز من خلال تفاعلها مع الشخصية (P x S) . فـالموقف الـذى يثير سلوكاً ما مرغوباً أو مفضلاً لدى الأطفال يعتمـد على الاستعدادات المحددة ثقافياً .

ويقترب هذا التصور من نموذج ماكليلاند في اشارته الى الميل لتحاشـى الفشل ، والميل الاقتراب من النجاح . وبالمثل فـان متغـيرات الموقـف تعمـل في اطار النموذج الحالي لأبعاد احتمالية النجاح في الموقف ، وارتباطه بقيم البـاعث ((Maehr, 1974) .

ويتضح مما سبق أن الاستراتيجية الأولي تعطى الوزن الأكبر للشخصية في نظريـة الدافعيـة بوجـه عـام ، وفي تحديـد الدافعيـة للانجـاز بصفـة خاصـة . أمـا الاستراتيجية الثانية فتعطى الدور الأكبر للموقف أو السـياق الـذى يحـدث فيـه الانجاز . وفيما يتعلق بالاستراتيجية الثالثه والأخيرة فهى تشير الى أن الشـخصية ، وبالتالي الثقافة والموقف معاً يحددان الدافعية للانجاز عند الفـرد .

ومن الجدير بالذكر أن تصور ميهـر للدافعية للانجاز يبعده عن النظريـة الأصلية التى وضعها ماكليلاند . وان كان هذا التصور يعد مهمـا عنـد دراسـة هذه الدافعية عبر الثقافات . وذلك للاعتبارات التالية : -

١- انه بتحديده الدافعية للانجاز باعتبارها سلوكا يمكن ملاحظته وليس السلوك التخيلى فاننا نكون قد ابتعدنا عن التصور التخيلى للدافعية للانجاز كما كانت عند ماكليلاند،وهذا الابتعاد يسمح لنا بدراسة الدافعية وتحليلها في أي موقف أو سياق .

٢- ان تصور الدافعية بعيدا عن التخيل ينقلها الى مستوى الظاهرة الموجودة عند كل الأفراد بين كل الجماعات . فالدافعية للانجاز ومظاهرها كما يقدمها ميهر يفترض أن تكون عالمية وتوجد في أية ثقافة .

٣- توجد الدافعية في مختلف الثقافات بدرجات متباينة ، وتتوقف على المواقف التى تثيرها في ضوء الاستعدادات السلوكية في ثقافة ما .

وهذا الفهم للدافعية للانجاز يجعل تحديد ميهر ليس مجرد تعديل في النظرية التقليدية للدافعية بل هو مختلف تماما ، وأكثر ملاءمة لدراسة الدافعية للانجاز عبر الثقافات (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

سادساً:تصور مصطفى سويف عن تأثير الحضارة في الشخصية:-

بداية وقبل أن نعرض لهذا التصور نوضح مبررات وأهمية تناولنا له في مجال دراستنا الحالية للدافعية للانجاز ، وذلك على النحو الآتي : -

١- ان البحث الراهن هو دراسة ثقافية مقارنة للدافعية للانجاز بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين . وبالتالي يبدو من الأهمية بمكان أن نبرز دور العوامل الحضارية أو الثقافية من خلال هذا التصور .

٢- ان التصور الذى قدمه سويف يلقى الضوء على نوعين من العمليات ، تنفذ من خلالهما بعض مكونات الحضارة فتسهم في تشكيل الشخصية . وهما العمليات الشكلية ، والعمليات الخاصة بالمضمون ، موضحا أهمية العديد من

العوامل مثل الاثابة والعقاب والقدوة ، واللغة ، وعمليات التنشئة الاجتماعية عبر المراحل العمرية ، ونمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة . وهى عوامل في غاية الأهمية ، خاصة أنه تم الامتداد بها الى واقع الشخصية المصرية ، وبالتالي يمكن أن تساعدنا على تكوين وتحديد ملامح الاطار النظرى للدراسة الحالية .

٣- ان الأبعاد المنظمة لتأثير الحضارة في الشخصية كما عرض لها سويف تنتظم من خلال محورين رئيسيين:الأول يمتد من الانجاز الى الفشل ، والثاني يمتد من التقبل الى الرفض. ولهذين المحورين أهمية في مجال الدراسة الحالية ، وخاصة المحورالأول والذى يمتد من الانجاز الى الفشل .

أما فيما يتعلق بطبيعة التصور الذى قدمه سويف ، ومكوناته الأساسية فنعرض له على النحو الآتي (مصطفي سويف ، ١٩٨٥) :-

أ - فيما يتعلق بالمفاهيم :

عرض سويف لعدة تعريفات قدمها الباحثون لكل من مفهوم الحضارة ومفهوم الشخصية ، ثم تحدد في ضوء ذلك تعريفه وتناوله لكل منهما على النحو الآتي : -

١- مفهوم الحضارة (أو الثقافة) : Culture

أوضح سويف أن هناك عددا من المكونات الجوهرية التى لابد من ادخالها في مفهوم الحضارة ، وهي : -

أولا : أن الحضارة نمط ، أو نسق ، أو تنظيم .

ثانيا : ان عناصر هذا التنظيم شقان : أحدهما مادى ، والآخر معنوى .

ثالثا : ان مافي هذه الأنماط من سلوكيات (كاللغة ، أو القيم ، أو الرموز .. الخ) يكتسبه الفرد في فترات مختلفة من العمر

رابعا : ان هذه الأنماط تورث عبر الأجيال .

٢- مفهوم الشخصية : Personality

هى نمط تنظيم السمات المزاجية ، و العقلية ، والحركية لدى الفرد . وهو تنظيم لدرجة عالية من الاستقرار عبر الزمن . (مصطفي سويف ، ١٩٨٥ ، ص ٢٠).

ب - العمليات التى من خلالها تؤثر الحضارة في الشخصية :

عرض سويف لنوعين من العمليات (بينهما قدر كبير من التداخل) تنفذ من خلالها مكونات الحضارة ، فتسهم في تشكيل الشخصية ، ونعرض لهما على النحو الآتي : -

النوع الأول : وهو العمليات الشكلية ، وهى عمليات انسانية عامة ، لا تختلف من حيث نوعيتها من مجتمع لآخر ، ولكن قد تختلف من حيث النسب التى تدخل بها في التشكيل . ولايقتصر التباين هنا على أن يكون تبايناً بين المجتمعات ، بل يمتد ليكون تبايناً بين الشرائح الاجتماعية المختلفة داخل المجتمع الواحد بل وتباينا بين الأفراد المنتمين الى شريحة اجتماعية واحدة . وأهم هذه العمليات هى الحث ، والاثابة ، و العقاب ، والتغاضى ، والاقتداء ، واللغة كأداة لتشكيل الادراك والتفكير .

النوع الثاني : وهو العمليات الخاصة بالمضمون ، وهي تختلف من مجتمع لآخر وتتمثل في الآتي : -

١- تدريبات المراحل العمرية المختلفة : في الطفولة المبكرة (الاطعام ، الاخراج) ، وفي الطفولة المتأخرة (تقسيم الأدوار حسب الجنس ، وحسب العمل) ، وفي المراهقة (العلاقات الانسانية المتباينة) وفي الرشد .

٢- نمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة : ويتمثل في القدوة الخيالية (مايقدم في الدروس التاريخية ، والسير الشعبية) ، والقدوة الواقعية (عرض النموذج / القدرة) .

٣- طراز القيم الذى يحبذه المجتمع .

جـ - الأبعاد المنظمة لتأثير الحضارة في الشخصية :

وتنتظم هذه الأبعاد من خلال محورين رئيسيين : الأول يمتد من الانجاز الى الفشل ، والثاني يمتد من التقبل الى الرفض . ولا توجد علاقة بينهما ، أى أنهما متعامدان أحدهما على الآخر . ومعنى ذلك أن تأثيرات الحضارة يمكن أن تنفذ الى الشخصية من خلال كونها من موقع الانجاز مع تقبل لهذه الحضارة على علاتها ، أو تنفذ اليها من خلال كونها في موقع الفشل مع تقبل أيضا لهذه الحضارة على علاتها ، أو تنفذ اليها من خلال كونها في موقع الانجاز مع درجة عالية من الرفض لهذه الحضارة ، أو في موقع الفشل مع درجة عالية كذلك من الرفض .

ويترتب على ذلك أن محورى " الانجاز - الفشل " و " التقبل - الرفض " يتقاطعان متعامدين ، فيكونان اطاراً مرجعيا يمكن على أساسه الفهم أو الربط بشكل معقول بين جميع الأشكال التى تظهر بها تأثيرات الحضارة في شخصيات أبناء المجتمع . وليس من وظائف هذه الاطار تفسير الكيفية التى يتم بها تأثير البناء الحضارى في الشخصية ولا السبب الذى يتم به على هذا النحو .

انما الوظيفة الرئيسية لهذا الاطار مشابهة لوظيفة خطوط الطول والعرض ، فهذه الخطوط لا تفسر حقائق الجغرافيا ، ولكنها تستوعبها في نظام عقلاني .وبالتالي يتيسر فهم الكثير من جوانبها والربط بينها . كذلك الحال بالنسبة لاطار تصور تأثير الحضارة في الشخصية .

د – الأنماط الرئيسية للشخصية المصرية : –

في ضوء محوري " الانجاز – الفشل " و " التقبل – الرفض " لتأثير الاطار الحضارى في الشخصية في المجتمع المصرى . أوضح سويف أنه يمكن توقع أربعة أنماط رئيسية للشخصية ، وهي أنماط قطبية تتمثل في الآتي : –

١– النمط متضخم الذات ، أو النمط مركزى الذات:

The Ego-Centric Type

٢– النمط الساخر : **The Cynical Type**

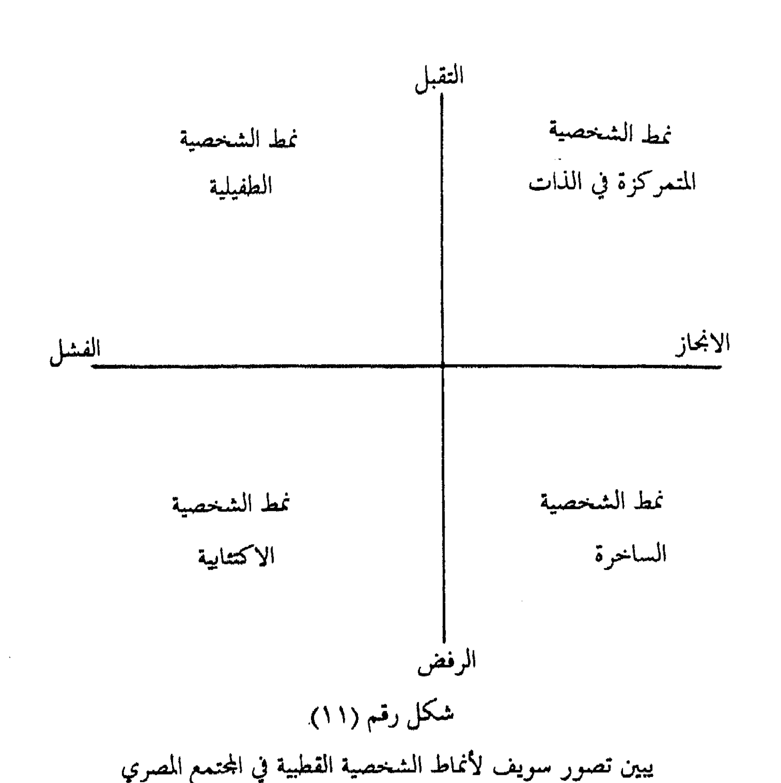
٣– النمط الطفيلي: **The Parasitic Type**

٤– النمظ الاكتئابي أو المنهار :

The Depressive Type (or the helpless)

٥

وذلك كما في الشكل الآتي : –



شكل رقم (١١)
يبين تصور سويف لأنماط الشخصية القطبية في المجتمع المصري

وأورد سويف شرحاً مختصراً لكل من هذه الأنماط على النحو الآتي : -

١- النمط المتضخم: الذى يقع في الربع الأعلى الأيمن من الشكل السابق (١١) وهو الجزء من الاطار المرجعي المحصور بين قطبي " الانجاز " ، و " التقبل " . وهو يمثل التقاء لعدد من العناصر التى ترجع الى النجاح في تحقيق عدد من الانجازات التى تتفق وسلم القيم الذى تقدمه الثقافة السائدة مع عدد

من العناصر التى تعني تقبله العميق لهذه القيم.ومن أهم الصفات التى تميز هذه الشخصية الطموح الشديد والتوتر المرتفع ، والتأكد من الذات الى درجة تقترب من العدوانية ، والنظر الى أى موضوع من الزاوية التى تقف الذات فيها ، وتصل هذه الحالة لدرجة تبلغ حد العجز أحياناً عن ادراك وجهة نظرالغير . النتيجة الحتمية للجمع بين الطموح الشديد والتوتر المرتفع مع التمركز في الذات المعرفي والوجداني ، فانه لايتقبل مفهوم " العقبة " " الاحباط " ، يكون رد الفعل لديه غالباً عدوانيا ، هدفه ازالة العقبة في أقصر وقت ممكن ، لايكاد يفكر في مراجعة المخطط السابق بنظرة نقدية . هذا المستوى من الادراك مستوى طفولي بالمعنى السائد عند بياجيه . ومن اللافت للنظر أن الأشخاص من هذا الطراز يتجهون في أسلوب تنشئة أبنائهم الى تجسيد هذا النموذج فيهم منذ الصغر.

٢- النمط الساخر : ويقع في الربع الأدنى الأيمن من الاطار ويقوم على الجمع بين عناصر الرفض لقيم الحضارة السائدة ، رغم الانجاز فيها بناء على معاييرها . وهو يواجه هذا التناقض بوجهين ، أحدهما وجه ناقد ينصب نقده على الآخرين وعلى الذات ، والوجه الآخر يتجاهل كثيرا من حقائق التناقض الذى تنطوى عليه مواقفهواتجاهاته . وربما كانت أوضح سمة فيه العجز عن الشعور بالانتماء ، والعجز عن الحماس • وبوجه عام يبدو عاجزا عن ممارسة معظم الخبرات التى تقتضى درجة عالية من اندماج الذات .

٣- النمط الطفيلى : ويقع في الربع الأيسر الأعلى . وهو يعتمد على الجمع بين تقبل المسلمات الكبرى للحضارة السائدة وبين الفشل في تحقيق الانجازات التى تدعو اليها هذه المسلمات . وعلى قمة هذا النمط يقع المجرمون النموذجيون (مثل العدوان على المال العام ، والنصب والاحتيال) .

٤- النمــط الاكتئابي : والذى يجمع بين رفض الحضارة القائمة والفشـل في تحقيق الانجازات . ومن أهم مايميز هذا الطراز الشعور بالعجز عن ممارسة أية فاعلية ، والشعور بأن كـل شـىء أصبح عديـم القيمـة . ويعيـش في ظـل هـذا العجز المتكامل ، ويصل في النهاية الى بلـورة فلسـفة تشـاؤمية محورهـا أنـه هـو نفســه مهدد القيمة (مصطفي سويف ، ١٩٨٥) .

تعقيـــــــب :

ويلاحظ على هذا التصور لأنماط الشـخصية المصرية أنـه قـد يختلـف في بعض جوانبـه مـع الشـخصية المصريـة كمـا نشـاهدها في الواقـع . وقـد تنبـه " سويف " الى هذا الأمر عند عرضـــه لهذا التصور . وأشار الى أن ذلك لايقلل من قيمة الاطار المرجعى كأداة تساعد على تنظيم المادة التى نواجهها .

أيضا هناك حاجة ملحة للقيام بدراسات وبحـوث ميدانيـة شـاملة وعلـى نطاق واسع في المجتمـع المصـرى . وذلـك بهـدف التحقـق الامـبريقي مـن هـذا التصور . وأوضـــح " سويف " في هذا الشأن أن هذا الاجراء قد يـؤدى الى ادخال تعديلات كثيرة في هذا التصــور ، مثـل اضافـة محـور ثـالث الى جـانب هذين المحورين .

وبوجه عام فان قيمة هذا التصور بالنسبة لدراستنا الحاليـة تتمثـل في أنـه يلقـي الضـوء علـى تأثـير الحضـارة في الشـخصية متمثلـة في بعـدى " الانجـــاز- الفشـــل " ، والتقبـل - والرفــض) . ، كمـا يوضـح العمليـات التـى مـن خلالها تؤثر الحضارة في هذين البعدين .

ومن الأهمية بمكان أن نشير في السـياق الحـالي الـذى نتحـدث فيـه عـن تأثير الحضارة في الشخصية الى اسهام كلوكهـون C. Kluckhohn في مجـال علاقة الثقافة بالسلوك ، وأنماط التوجهات الثقافية ، ومـا قدمـه بارسـونز .T

Parsons مـن أنمـاط التوجهـات القيميـة ، فقـد حـاول بارسـونز توظيـف التوجهات الثقافية في خدمة التوجهات القيمية في ضوء الأبعاد التالية :

١- التـأثر الوجدانـي - الحيـاد الوجدانـي:

Affectivity - Affective Neutrality

٢- التوجـه الذاتـي - التوجـه الجمـاعي:

Self Orientation - Collective Orientation:

٣- العمومية - الخصوصية: Universalism - Particularism

٤- العزو - الانجـاز : Ascription - Achievement

٥- التحديد - الانتشار : Specifiaty - Diffuseness

(Parsons & Shils, 1951)

وكشفت احدى الدراسـات التـى اسـتخدمت نمـوذج بارسـونز بهـدف المقارنـة بـين التوجهـات القيميـة في عـدد مـن المجتمعـات - كشـفت عـن أن التوجهات القيمية لدى الأمريكيين على سـبيل المثـال - تـدور حـول الانجـاز ، والمساواة ، والعمومية - التحديد . وتبين أن الكنديين يحصلـون علـى درجـات منخفضة على هذه الأبعاد بالمقارنة بالأمريكيين ، وغير ذلـك مـن النتـائج التـى كشـفت عـن تبـاين واختـلاف التوجهـات القيميـة بـاختلاف الثقافـات (أنظـر: عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٢؛ Sears, et al. , 1985)

الفصل الرابع

منهج واجراءات الدراسة

محتويات الفصل الرابع

أولا : أهداف الدراسة .

ثانيا : فروض الدراسة .

ثالثا : اجراءات الدراسة :-

١ - العينـــــة .

٢ - الأداة المستخدمة .

٣ - ظروف التطبيق .

٤ - خطة التحليلات الاحصائية .

أولاً : أهداف الدراسة ومشكلاتها

يتمثل الهدف الرئيسى للدراسة الحالية في الكشف عن الدافعية للانجاز لدى عينتين من طلاب الجامعة من المصريين والسودانيين ، والمقارنة بينهما بهدف القاء الضوء على دور العوامل الحضارية بالنسبة للدافعية للانجاز .

ويتضمن هذا الهدف العام عددا من الأهداف النوعية أمكننا صياغتها في شكل أسئلة تحاول الدراسة الحالية الاجابة عنها . وذلك على النحو التالي .

١- هل تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد أم في أكثر من عامل لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين ؟

٢- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف الجنس ؟

٣- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف الجنسية ؟

٤- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز نتيجة التفاعل بين كل من الجنس والجنسية ؟

٥- هل توجد علاقه بين الدافعية للانجاز ومستوى التحصيل الدراسى ؟

٦- هل توجد فروق جوهرية بين مستويات التحصيل الدراسى المختلفة في الدافعية للانجاز؟ .

ثانيا : فروض الدراسة

في ضوءالدراسات السابقة والاطار النظرى للدراسة الحالية وأهدافها أمكننا صياغة فروض الدراسة الحالية على النحو التالي : -

١- تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد سواء لدى الطلاب المصريين

٢- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز .

٣- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدافعية للانجـــاز .

٤- تختلف درجـات الدافعيـة للانجـاز بـاختلاف التفـاعل بـين كـل مـن الجنـس والجنسية .

٥- توجد علاقة ايجابيـة ذات دلالـة احصائيـة بـين الدافعيـة للانجـاز والتحصيـل الدراسي لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين .

٦- توجـد فـروق ذات دلالـة احصائيـة بـين مسـتويات التحصيـل الدراســي في الدافعية للانجاز .

ثالثا : اجراءات الدراســـة

تتضمن اجراءات الدراسة الحالية كل من العينة ، والأدوات المســتخدمة ، وظروف جمع بيانات الدراسة ، وخطة التحليلات الاحصــائية . وذلك علـى النحــو التالي : -

١- عينتا الدراســـة :

تكونت العينة الكليـة للدراسـة الحاليـة مـن ٦٥٤ طالبـاً وطالبـة بمرحلـة التعليم الجامعى ، موزعون على النحو التالي : -

أ - العينة المصـــرية :

وتتكون من ٤٠٤ طالبـاً وطالبـة ، ممـن يدرسـون بكليـة الآداب - جامعة القاهرة، وكلية الآداب - جامعة القاهرة - فرع بنى سـويف . وقـد تم اختيارهم من الصفوف الدراسيه الأربعة بأقسام : علم الاجتمــاع ، والفلسـفه ، والمكتبات ، وعلم النفس ، واللغة العربية ، واللغة الانجليزية . وبلـغ متوسـط أعمارهم ٢٠و٢٠ سنة ، بانحراف معيارى ١٠و٢ سنة . وتنقسم هذه العينة

الى مجموعتين على النحو التالي : -

١- مجموعة الذكور : وتكونت من ٢٠٠ طالب ، متوسط أعمارهم ٩٠و ٢٠ سنة ، بانحراف معيارى ٣٩و٢ سنة .

٢- مجموعة الاناث : وتكونت من ٢٠٤ طالبة ، متوسط أعمارهن ٢٥و١٩ سنة ، بانحراف معيارى ٣٥و١ سنة .

ب - العينة السودانية :

وتتكون من ٢٥٠ طالبا وطالبة ، ممن يدرسون بكلية الآداب - جامعة القاهرة ، فرع الخرطوم . وتم اختيارهم من الصفوف الدراسية الأربعة بقسمى علم الاجتماع والفلسفة .وبلغ متوسط أعمارهم ٥٦و٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٩٠و١ سنة.وتنقسم هذه العينة - حسب الجنس - الى مجموعتين : -

١- مجموعة الذكور : واشتملت على ١٠٥ طالباً ، متوسط أعمارهم ٨٩و٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٢٦و٢ سنة.

٢- مجموعة الاناث : وتكونت من ١٤٥ طالبة ، متوسط أعمارهن ٣٣و٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٥٦و١ سنة .

وفيما يتعلق بالديانة ، فقد بلغت نسبة الطلاب المسلمين٨, ٩٨ ٪ في عينة السودان ، و٨, ٩٦٪ في عينة مصر . أما نسبة الطلاب المسيحيين فكانت ٢, ١٪ في عينة السودان ، و ٢, ٣٪ في عينة مصر .

٢- الأداة المستخدمة في الدراسة :

مراعداد مقياس الدافعية للانجاز المستخدم في البحث الحالي بخمس مراحل نعرض لها على النحو التالي : -

المرحلة الأولى :

وتضمنت الاطلاع على تراث الدراسات السابقة التى تناولت الدافعية بوجه عام و الدافعية للانجاز بوجه خاص ، والأدوات التى أستخدمت في قياسها . وكان من أهم هذه الدراسات والأدوات ما يأتي :

أ - فيما يتعلق بالدراسات السابقة : ومنها على سبيل المثال (حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ "أ" ؛ ١٩٨٩ " ب " ؛ محى الدين أحمد حسين ، ١٩٨٨ " أ " ؛ مصطفي تركى ، ١٩٨٨ ؛ محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨ ؛ جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ باسم السامرائى ،شوكت الهيازعي ١٩٨٨ ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، ١٩٩٠؛ "أ" ، ١٩٩٠ "ب " ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح ابو ناهية ، ١٩٨٨؛ صفاء الأعسر وأخرون ، ١٩٨٣ " أ " ، " ب " ، Hermans, etal.,1972 ; Hermans, 1970 ; Lynn, 1969 ، ; McClelland, 1985 (Mehrabian, 1968 ; 1969 ; 1978

ب - بالنسبة لمقاييس الدافعية للانجاز التى أمكن الاستفاده منها في اعداد المقياس الحالي فكان من أهمها ما يأتي : -

١- استخبار الدافعية للانجاز :

A Questionnaire Measare of Achievement Motivation

وقام باعداده هرمانز (Hermans, 1970) وأستخدم في عدد من الدراسات العربية (أنظر على سبيل المثال : رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ١٩٨٧ ؛ فاروق عبد الفتاح ، ١٩٨١)

٢- مقاييس الميل للانجاز : Measures of Achieving Tendency التى أعدها مهربيان (Mehrabian, 1969) ، وأستخدمت في عدد من

الدراسات (منها على سبيل المثال : حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ مصطفي تركي ، ١٩٨٨) .

٣- استخبار الدافعية للانجاز An Achievement Motivation Questionnaire الذى أعده لن (Lynn, 1969) ، وأستخدم أيضا في بعض الدراسات (منها : احمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

٤- مقياس الدافع للانجاز الدراسى ، الذى أعده باسم السمرائى ، وشوكت الهيازعي (١٩٨٨) .

٥- مقياس الدافع للانجاز : اعداد ممدوح الكنانى (١٩٩٠) .

٦- مقياس دوافع الانجاز : اعداد محمود عبد القادر (١٩٧٨) .

٧- قائمة التفضيل الشخصى لأدواردز Edwards Personal Preference Schedule

وتهدف الى تقدير الحاجات النفسية التى وضعها مورای H. A. Murray , ومنها الحاجة للانجاز ، وقد ترجمت هذه القائمة وأستخدمت في عدد من الدراسات العربية(منها على سبيل المثال : جابر عبد الحميد جابر ، ١٩٧١)

٨- مقياس الدافعية العامة : اعداد محى الدين أحمد حسين (١٩٨٨ "أ") .

المرحلة الثانية :

وفيها أمكننا - من خلال فحص الدراسات والمقاييس المتاحة - تحديد الأبعاد أو المكونات الأساسية للدافعية للانجاز ، والتى تمثلت في خمسة مكونات أساسية ، وهي :-

١- الشعور بالمسئولية .

٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .

٣- المثابرة .

٤- الشعور بأهميــــة الزمن .

٥- التخطيط للمســـــتقبل .

المرحلـــة الثالثــــة : -

واشتملت على تحديد هذه المكونات أو المتغيرات تحديدا دقيقـا . بحيـث تكون لها معان متماثلة لدى الطلاب في كل من المجتمعين المصرى والسـوداني ، حتى يتسنى لنا المقارنة بين طلاب المجتمعين على أساس هذه المتغيرات .

وفي ضوء تحديد هذه المكونات ، أمكننا صياغتها وترجمتها في خمسة مقاييس فرعية ، قمنا باعداد أربعة منها هـى الأول ، والثاني ، والثالث ، والخامـــس . أما المقياس الرابع والخاص بالشعور بأهمية الزمن فهــــو من اعداد " محى الدين أحمـد حســين " .

واشتمل المقياس بوجه عام على ٥٠ بنداً ، خصصت منها عشـرة بنـود لكل مكون أو مقياس فرعى . وذلك على النحو التالي :-

١- الشعور بالمسئولية :

وتشير الى الالتزام والجدية في أداء ما يكلف بـه الفـرد مـن أعمـال على أكمل وجه ، وبذل المزيد مـن الجهـد والانتبـاه لتحقيـق ذلـك ، حيـث الدقة والتفاني في العمل والقيام ببعض الأعمال والمهام التى من شـأنها تنميـة مهـارات الفرد. وتم قياسها بعشرة بنود (أرقـام : ١ ، ٦ ، ١١ ، ١٦ ، ٢١ ، ٢٦ ، ٣١ ، ٣٦ ، ٤١ ، ٤٦).

٢- السعى نحو التفوق لتحقيـــق مستوى طموح مرتفـــع .

ويعنى بذل الجهد للحصول على أعلى التقديرات ، والرغبة في الاطـلاع ومعرفة كل مـا هـو جديـد ، وابتكـار حلـول جديـدة للمشـكلات ، والسـعى لتحسين مستوى الأداء، وتفضيل الأعمال الصعبة التى تتطلب المزيد من التفكير

والبحث . واشتمل هذا الجانب أيضاً على عشرة بنود (أرقام : ٢ ، ٧ ، ١٢ ، ١٧ ، ٢٢ ، ٢٧ ، ٣٢ ، ٣٧ ، ٤٢ ، ٤٧) .

٣- المثابـــرة :

وتمثلت مظاهرها في السعى نحو بذل الجهد للتغلب على العقبات التى قد تواجه الشخص في أدائه لبعض الأعمال ، والسعى نحو حل المشـكلات الصعبة مهما استغرقت من وقت ومجهـود ، والاستعداد لمواجهـة الفشـل بصبر الى أن يكتمل العمل الذى يؤديه الفرد ، والتضحية بكثير من الأمور الحياتية مثل قضاء وقت الفراغ وممارسة الأنشطة الترفيهية .وتم قياسها بعشرة بنود (أرقـام : ٣ ، ٨ ، ١٣ ، ١٨ ، ٢٣ ، ٢٨ ، ٣٣ ، ٣٨ ، ٤٣ ، ٤٨).

٤- الشعور بأهمية الزمن (التوجه الزمـــنى)*.

قام باعداده " محى الدين أحمد حسين " في اطار مشـروع بحـث الانـاث والذكور : صورة الذات لدى كل منهما عن نفسه وعن الآخر (أنظر : محـى الدين أحمد حسين ، ١٩٨٣) . ويتكون هذا المقياس في الأصل من ١٥ بنداً ، تم انتقاء عشرة بنـود منهـا هـى الأعلـى ثباتـاً . وأرقـام هـذه البنـود في المقيـاس المستخدم في دراستنا الحالية هى ٤ ، ٩ ، ١٤ ، ١٩ ، ٢٤ ، ٢٩ ، ٣٤ ، ٣٩ ، ٤٤ ، ٤٩) . وتركـزت هـذه البنـود حـول الحـرص علـى تأديـة الواجبات في مواعيدها ، والالتزام بجدول زمنى لكل مايفعلــه الفرد سواء في ما يتعلق بأدائه لبعض الأعمال أو في زياراتــه وعلاقاته بـالآخرين ، والانزعـاج من عدم التزام الغير بالمواعيـــد.

---

* تضمنت تعليمات المقياس كما استخدمه " محـى الديـن أحمـد حسـين " أن يضـع المبحـوث درجة من درجات أربع تتراوح ما بين ١ - ٤ . حيث تشير الدرجة (١) الى عـدم تعبير البند عن المبحوث على الاطلاق ، والدرجة (٢) تعنى تعبيره الى حد ما ، والدرجـة (٣) تشـير الى

٥- التخطـــيط للمســـتقبل :

وتركزت مظاهره في رسم خطة للأعمال التى ينوى الفــرد القيـام بهـا ، والشعور بأن ذلك من شأنه تنظيم حياة الفرد وتفـادى الوقـوع في المشـكلات ، وأن التخطيط للمستقبل من أفضل السبل لتوفير كل من الوقت والجهد .

وخصص أيضا لهذا الجانب عشرة بنود (هى أرقام : ٥ ، ١٠ ، ١٥ ، ٢٠ ، ٢٥ ، ٣٠ ، ٣٥ ، ٤٠ ، ٤٥ ، ٥٠).

هذا بينما اعتمدنا في الدراسة الحالية على خمس درجات سواء فيما يتعلق بهذا المقيـاس أو غيره من المقاييس المستخدمة .

وتضمنت تعليمات المقـاييس المستخدمة أن يضـع المبحـوث درجـة مـن درجات خمس تـتراوح بـين ١ - ٥ وذلـك في مربـع يوجـد يسـار كـل بنـد . حيث تشير الدرجة (١) الى عدم تعبير البند على الاطلاق عـن المبحـوث . أمـا الدرجة (٥) فتشير الى تعبير البند تماماً عن المبحوث .

هذا وقد تم تصحيح بنود المقياس بوجه عام في اتجاه الدافعية للانجاز .

المرحلـــة الرابعـــة :

تبين أنه من الضرورى عند القيام بالدراسات الحضاريـة المقارنـة مراعـاة تماثل أدوات البحث في جميــع المجتمعـات التـى يجـرى فيهـا البحـث . ويتوقـف تحديد هذا التماثل بين أدوات البحث ، وكذلك بين الاسـتجابات التـى تثيرهـا الأدوات علـى معرفتنـا السـابقة بالمجتمعـات التـى يجـرى فيهـا البحـث (محمـد عثمـــــان نجاتي ، ١٩٧٤ ، ص ٣٧).

وبهدف التأكد من وضوح معنى بنود المقيـــاس لـدى كـلا مـن الطـلاب المصريين والسودانيين ، تم تطبيـق المقيـاس علـى عينتـين مـن الطـلاب احداهمـا مصرية تكونت من ٢٥ طالبا وطالبة ، والثانية سودانية اشتملت على ٢٠ طالبا

وطالبة . وفي ضوء ذلك أجريت بعض التعديلات في صياغة عدد من البنود بما يتلاءم وثقافة الطلاب في كل من المجتمعين .

المرحلة الخامسة : تقدير ثبات وصدق المقياس :-

وفيما يتعلق بثبات وصدق المقياس المستخدم فنعرض لهما على النحو التالي : -

أ - ثبات المقياس :

تم تقدير ثبات المقياس بوجه عام ، وكل من المقاييس الخمسة الفرعية بطريقة الاختبار - اعادة الاختبار ، بفاصل زمنى يتراوح بين ١٠ - ١٥ يوما . وذلك لدى عينتين من الطلاب :

الأولى : عينة مصرية قوامها ٣٥ طالباً وطالبة .

الثانية : عينة سودانية قوامها ٢٢ طالباً وطالبة .

وتم حساب معامل ارتباط بيرسون بين مرتى التطبيق سواء بالنسبة للدرجة الكلية على المقياس بوجه عام ، أو الدرجات الكلية لكل مقياس من المقاييس الفرعية . وتبين من ذلك ما يأتي : -

أ - بالنسبة للمقياس بوجه عام : فقد تبين أن معامل ثباته (ارتباط بيرسون) لدى العينة المصرية ٨١و. ، ولدى العينة السودانية ٧٦و. مما يعنى الاعتماد على هذا المقياس بدرجة معقولة من الثقة .

ب - بالنسبة لثبات المقاييس الفرعية : اتضح أن لهذه المقاييس معاملات ثبات مرضية لدى كل من عينتى الثبات المصرية والسودانية . وذلك كما هو مبين بالجدول التالي : -

جدول رقم (٣)

يبين معاملات ثبات المقاييس الفرعية لمقياس الدافعية للانجاز

لدى عينتين من الطلاب المصريين والسودانيين

العينة / المقياس	معامـــــل الثبات (ارتباط بيرســـون)	
	العينة المصرية ن = ٣٥	العينـــة الســـودانية ن =٢٢
١- الشعور بالمسئولية	٧٧و.	٧٠و.
٢- السعى نحو التفوق	٧٢و.	٧٤و.
٣- المثابـــــرة	٦١و.	٦٩و.
٤- الشعور بأهمية الزمـــن	٨٦و.	٧٠و.
٥- التخطيط للمســتقبل	٨٣و.	٧٣و.

ب - صدق المقياس :

تم تقدير صدق المقياس المستخدم في الدراسة الحالية بثلاث طرق نعـرض لها على النحو الآتي : -

الطريقة الأولى: طريقة الاتساق الداخلي : Internal Consistency

وتسـمى هـذه الطريقـة أحيانـا بطريقـــة التكـــامل المتبـــادل Mutual Complementarity . وهى تعنى أن مجموع اجابات المبحوث على الأسـئلة التى تتناول جوانب مختلفة لمجال واحـد تلتقـى فيمـا بينهـا على تكويـن صـورة متكاملة خالية من التناقضات الداخلية(Anastasi, 1982).

ونظراً لأن المقياس الحالي يتم استخدامه لأول مرة في البحث الراهن فقـد تم القيام بالآتي : -

أ - حسـاب معـامل ارتبـاط البنـد بالدرجـة الكليـة للمقيـاس الفرعـى الخاص به لدى كل من العينتين المصرية (ن =٤٠٤) والسودانية(ن =٢٥٠).

وتبين أن كل بند من بنود المقياس يرتبط ارتباطاً دالا بالمقياس الفرعى الخاص به.

ب - تم أيضاً حساب معامل الارتباط (بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل مقياس من المقاييس الخمسة الفرعية ، والدرجة الكلية للمقياس بوجه عام . وذلك لدى كل من العينتين المصرية (ن = ٤٠٤) ، والسودانية (ن = ٢٥٠) . وكشفت النتائج عما يأتي : -

جدول رقم (٤)

يبين معاملات الارتباط (بيرسون) بين كل مقياس من المقاييس الفرعية والمقياس العـــام

العينة / المقياس	المصرية (ن = ٤٠٤)	السودانية (ن = ٢٥٠)
١- الشعور بالمســئولية .	٦٦و.	٧٧و.
٢- السـعى نحو التفـوق	٧٤و.	٧٧و.
٣- المثــــــابرة	٧٠و.	٧٢و.
٤- الشعور بأهمية الزمن	٦٥و.	٦٧و.
٥- التخطيط للمســـتقبل	٥٤و.	٦٦و.

واتضح من هذه النتائج أن جميع معاملات الارتباط بين المقاييس الفرعية والمقياس العام دالة احصائياً في كل من العينتين المصرية والسودانية . ويعد هذا كما تقول " أنستازى " موشراً للاتساق الداخلي للمقياس ، وصدقه في قياسه للظاهرة موضع البحث (Anastasi, 1982, P. 146 - 147) .

الطريقة الثانية : الصدق العاملـــى .

يعد الصدق العاملى شكلاً متقدماً من أشكال الصدق ، وفيه يستخدم التحليل العاملي للحصول على تقدير كمى لصدق المقياس في شكل معامل احصائى ، وهو تشبع المقياس على العامل الذى يقيس المجال المعين ، فنحن نبدأ

من مصفوفة ارتباطية بين عدد من المتغيرات التى تقيس مجالاً متجانساً Homogenious ، ونخرج من تحليل هذه المصفوفة عاملياً بعدد من الفئات التصنيفية هى العوامل التى تعبر عن التباين المشترك بين هذه المتغيرات (أنظر : Oppenheim, 1970, P. 143) .

وقد أجرينا تحليلاً عاملياً للمكونات الخمسة التى اشتمل عليها مقياس الدافعية للانجاز المستخدم في الدراسة الحالية . وأسفر التحليل العاملى من الدرجة الأولي عن انتظام هذه المكونات الخمسة في عامل واحد سواء لدى العينة المصرية (ن = ٤٠٤) أو العينة السودانية (ن = ٢٥٠) . واستوعب هذا العامل ٣٢٪ من التباين لدى العينة المصرية و ١و ٤١٪ لدى العينة السودانية .

وتتسق هذه النتائج مع الاطار النظرى الذى حكم تصميم المقياس المستخدم . كما تشير الى أننا بصدد مقياس للدافعية للانجاز يتسم بقدر معقول من الصدق

الطريقة الثالثة : صـــدق التميـــيز :

ويشير هذا النوع من الصدق الى كفاءة المقياس المستخدم وقدرته على التمييز بين المجموعات المختلفة . وقد كشفت نتائج الدراسة الحالية عن وجود فروق دالة احصائياً في درجات الدافعية للانجاز بين ذوى التحصيل المرتفع والمنخفض – لصالح ذوى التحصيل المرتفع .

٣- ظـروف التطبيـــق :

تم جمع بيانات الدراسة الحالية بكل من السودان ومصر بشكل جمعى داخل قاعات الدرس . وتراوح عدد المبحوثين في جلسة التطبيق بين ٣٠ و ٤٠ طالباً . واستغرقت جلسة التطبيق حوالى ٦٠ دقيقة . هذا وتضمنت جلسة التطبيق بيان الهدف من الدراسة ، وطريقة الاجابة على البنود ، والتأكد من فهم المبحوثين للتعليمـــات .

٤- خطة التحليلات الاحصائية :

تحددت خطة التحليلات الاحصائية وفقاً لأهداف الدراسة الحالية على النحو التالي : -

١- تم حساب معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الخمسة التى اشتمل عليها مقياس الدافعية للانجاز ، وهى :-

أ - الشعور بالمسئولية　　　ب _ السعى نحو التفوق

جـ - المثابرة　　　د - الشعور بأهمية الزمن

هـ - التخطيط للمستقبل .

وذلك لدى كل من عينة الطلاب المصريين (ذكوراً واناثاً) ، وعينة الطلاب السودانيين (ذكوراً ، واناثاً) . وقد تم الجمع بين الذكور والاناث في كل من العينتين في ضوء ما كشفت عنه النتائج من أنه لا توجد فروق جوهرية بين الجنسين في هذه المتغيرات . وسيتضح ذلك أثناء عرضنا للنتائج .

٢- اجراء التحليل العاملى من الدرجة الأولى بطريقة المكونات الرئيسية لهوتلنج Hotteling ، والتى تتميز بأن كل عامل فيها يستخلص أقصى تباين ممكن) Child, 1970, P. 41) . واستخدم محك كايزر Kaiser لتحديد عددالعوامل التى يمكن استخلاصها من تباين المصفوفة . وهى التى لها جزر كامن واحد صحيح فأكثر . وتحددت درجة التشبع المقبولة كتشبع جوهرى بأنها ٣و.(المرجع السابق ،ص ٤٣) .

٣- أجرى تحليل التباين الثنائى (٢×٢) لتأثير كل من الجنس والجنسية على مختلف متغيرات الدراسة . وذلك بهدف الوقوف على الفروق في درجات الدافعية للانجاز بوجه عام ، ومكوناتها الفرعية الخمسة - باختلاف كل من الجنس (ذكور - اناث) والجنسية (المصرية - السودانية) ، والتفاعل بينهما .

وتمت المقارنه بين درجات المجموعات الفرعية على هذه المتغيرات من خلال حساب قيمة " ت " في حالة ما اذا كانت قيمة " ف " دالة احصائياً.

٤- تم حساب معامل الارتباط المستقيم (بيرسون) بين مستوى التحصيل الدراسى والدافعية للانجاز بوجه عام في كل من العينتين المصرية والسودانية . وكشفت النتائج عن وجود ارتباط جوهرى بين مستوى التحصيل والدافعية للانجاز في العينة المصرية . وأنه لا يوجد ارتباط دال بين مستوى التحصيل والدافعية للانجاز في العينة السودانية .

٥ - وفي ضوءذلك أجرى تحليل التباين أحادى الاتجاه لتقدير الفروق في الدافعية للانجاز بين مستويات التحصيل المختلفة في العينة المصرية .

١- راسب وناجح بمواد* ٢- مقبول

٣- جيد ٤- جيد جداً

وتم تقدير الفروق بين متوسطات المجموعات الأربعة بطريقة شيفى للمقارنات المتعددة Scheffe Method of Multiple Comparisons

(Ferguson, 1981, P. 308)

وقد أجرى هذا التحليل بشكل مستقل نظرا لأنه تم فقط على طلاب الصفوف الثلاثة : الثاني ، والثالث ، والرابع . ممن تتوفر لدينا تقديرات عن مستوى تحصيلهم . تختلف عن تلك التقديرات الخاصة بطلاب الصف الأول .

ففيما يتعلق بطلاب الصفوف الثلاثة تتدرج تقديراتهم من راسب الى ناجح بتقدير جيد جدا . أما بالنسبة لطلاب الصف الأول فتقديراتهم هي عبارة عن النسب المؤية للنجاح في الثانوية العامة ، ولا يوجد بينهم مثلا فئة للراسبين مثل طلاب الصفوف الثلاثة : الثاني والثالث والرابع .

---

* تم ضم الطلاب الراسبين مع الناجحين أو المنقولين بمواد - نظرا لصغر عدد الطلاب الراسبين في العينة .

الفصل الخامس

نتائج الدراسة

محتويات الفصل الخامس

أولا : نتائج التحليل العاملي لمكونات مقياس الدافعية للانجاز لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين .

ثانيا : نتائج تحليل التباين الثنائي للفروق في الدافعية للانجاز ومكوناتها الفرعية باختلاف كل من الجنس والجنسية ، والتفاعل بينهما .

ثالثا : النتائج الخاصة بعلاقة الدافعية للانجاز بالتحصيل الدراسي .

رابعا : نتائج تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين مستويات التحصيل الدارسي في الدافعية للانجاز .

نعرض في هذا الفصل لنتائج الدراسة الحالية على النحو التالي : -

أولا : نتائج التحليل العاملي لمكونات مقياس الدافعية للانجاز لدى كل من عينة الطلاب المصريين (ذكورا ، و اناثا) ، وعينة الطلاب السودانيين (ذكوراً ، واناثاً)*

ونعرض لها على النحو التالي : -

١-تم حساب معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المكونات أو المقاييس الفرعية الخمسة لدى كل من العينتين المصرية (ن = ٤٠٤) ، والسودانية (ن = ٢٥٠) . وكشف هذا الاجراء عن النتائج المبينة بالجدولين التاليين (٥و ٦) :-

جدول رقم (٥)

معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الفرعية للدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين (ن = ٤٠٤)

المتغيرات	١	٢	٣	٤	٥
١	١				
٢	٤٤٩و.	١			
٣	٣٨٧و.	٤٤٧و.	١		
٤	٣١١و.	٢٩٩و.	٨٢٧و.	١	
٥	١٤٧و.	٢٧٢و.	١٩٩و.	١٣٠و.	١

٠٩٨و. دال عند ٠,٠٥ ١٢٨و. دال عند ٠,١

*تم ضم الذكور مع الاناث في كل من العينتين المصرية والسودانية . وذلك نظراً لما كشفت عنه النتائج من عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجـــاز .

جدول رقم (٦)

معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الفرعية للدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب السودانيين (ن = ٢٥٠)

المتغيرات	١	٢	٣	٤	٥
١	١				
٢	٦٢١و.	١			
٣	٤٥٣و.	٤٩٣و.	١		
٤	٣٨٢و.	٢٩٥و.	٣٢٣و.	١	
٥	٣٦٩و.	٣٦٧و.	٣٢٥و.	٣٢٩و.	١

٠,١٢٤ دال عند ٠٥,   ٠,١٦٣ دال عند ٠,٠١

واتضح من النتائج الواردة في الجدولين السابقين أن جميع معاملات الارتباط بين المقاييس الفرعية ذات دلالة احصائية لدى كل من العينتين المصرية والسودانية . لذلك اتجهنا نحو اجراء التحليل العاملى ، والذي كشفت نتائجه عما يأتي : -

٢- نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولي :

تبين أن المتغيرات أو المقاييس الخمسة قد تشبعت على عامل واحد سواء لدى العينة المصرية أو العينة السودانية. وذلك كما هو موضح بالجدولين التاليين (٧ و ٨) :-

جدول رقم (٧)

نتائج التحليل العاملي من الدرجة الأولي لمتغيرات الدافعية للانجاز

لدى عينة الطلاب المصريين (ن = ٤٠٤)

المتغيرات / العامل	الأول	قيمة الشيوع
١- الشعور بالمسئولية	٦٢٢و.	٣٨٦٧و.
٢- السعى نحو التفوق	٧٢٠و.	٥١٨٧و.
٣- المثابرة	٦٢٣و.	٣٨٨٤و.
٤- الشعور بأهمية الزمن	٤٤٨و.	٢٠٠٨و.
٥- التخطيط للمستقبل	٣٢١و.	١٠٢٨و.
الجزر الكامن	٥٩٨و ١	
نسبة التباين	٠و ٣٢	

وتشير النتائج الواردة في هذا الجدول (٧) الى أن المتغيرات الخمسة لمقياس الدافعية للانجاز قد تشبعت على عامل واحد لدى عينة الطلاب المصريين . واستوعب هذا العامل ٣٢ ٪ من التباين .

جدول رقم (٨)

نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولى لمتغيرات الدافعية للانجاز

لدى عينة الطلاب السودانيين (ن = ٢٥٠)

المتغيرات / العامل	الأول	قيمة الشيوع
١ - الشعور بالمسئولية	٧٨٢و٠	٦١٠٧و٠
٢ - السعي نحو التفوق	٧٧١و٠	٥٩٤٧و٠
٣ - المثابرة	٦١٩و٠	٣٨٣٠و٠
٤ - الشعور بأهمية الزمن	٤٩٨و٠	٢٢٠٢و٠
٥ - التخطيط للمستقبل	٤٦٩و٠	٢٤٨٥و٠
الجزر الكامن	٠٥٧و٢	
نسبة التباين	١و٤١	

وتكشف النتائج الموضحة في هذا الجدول (٨) أيضاً عن تشبع المتغيرات الخمسة على عامل واحد لدى عينة الطلاب السودانيين ، واستقطب هذا العامل ١و ٤١٪ من التباين .

وبوجه عام كشفت النتائج عن أن المتغيرات الخمسة الفرعية لمقياس الدافعية للانجاز قد تشبعت على عامل واحد سواء لدى العينة المصرية أو السودانية . مما يعنى أننا بصدد مقياس أحادى العامل . وبالتالي امكانية التعامل مع الدافعية للانجاز كتكوين فرضى أحادى البعد .

ثانيا : نتائج تحليل التبـاين الثنـائى للفـروق في الدافعيـة للانجـاز ، ومكوناتها الفرعية باختلاف كل من الجنـس والجنسـية، والتفـاعل بينهما .

ونعرض لها على النحو التالي : -

أ - الفروق في الدافعية للانجاز بوجـه عـام بـاختلاف كـل مـن الجنـس والجنسية :

ويوضحها الجدول الآتي: -

جدول رقم (٩)

يبين الفروق في الدافعية للانجاز باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهمـــا .

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن - ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٨٢ و٠٥٩	١	٨٢ و٠٥٩	٠ر٢١٠	-
٢- الجنسية	٥٨١٧ و٨٥٦	١	٨٥٦ر٥٨١٧	١٤و٨٩٥	و٠٠٠١
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٣٩ و٥٠٨	١	٣٩ و٥٠٨	٠ ر١٠١	-
التباين المستوعب	٥٨٦٩ و٥٥٨	٣	٥١٩ر١٥٩٦	٥ و٠٠٩	٠ و٠٠٢
الباقي	٢٥٣٨٩٢ و٧٩٨	٦٥٠	٣٩٠ و٦٠٤		
المجموع الكلي	٢٥٩٧٦٢ و٣٥٦	٦٥٣	٣٩٧ و٧٩٨		

ويتضح من هذا الجدول أنه لاتوجد فروق جوهرية بين كل من الذكور والاناث في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز . حيث تبين أن قيمة " ف " بالنسبة لمتغير الجنس غير دالة احصائيا . كما أوضحت النتائج أن التفاعل بين الجنس والجنسية لم يصل الى مستوى الدلالة الاحصائية ، مما يعنى أن تأثير متغير الجنس في الدافعية للانجاز لا يتوقف ولا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية لا يختلف باختلاف الجنس .

أما فيما يتعلق بمتغير الجنسية فتشير النتائج الى أن قيمة " ف " ذات دلالة احصائية مما يعنى أن هناك فروقا جوهرية بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز .

ولمعرفة اتجاه هذه الفروق أو لصالح من تكون هذه الفروق ، فقد تم حساب قيمة "ت " ودلالتها الاحصائية بين أفراد المجموعتين . وذلك كما هو مبين بالجدول الآتي : -

جدول رقم (١٠)

الفروق ودلالتها الاحصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز

العينة / المتغير	طلاب مصريون ن = ٤٠٤		طلاب سودانيون ن = ٢٥٠		قيمة " ت "	مستوى الدلالة
	المتوسط	الانحراف المعيارى	المتوسط	الانحراف المعيارى		
الدافعية للانجاز	١٨و ١٨٩	٥٨و ١٧	٠٨و ١٨٣	٦٩و ٢٠	٠٠و ٤	٠٠٠١و

وتكشف النتائج الواردة في هذا الجدول عن وجود فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجا ز - لصالح الطلاب المصريين

وفي ضوء ما كشفت عنه هذه النتائج من وجود فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز . في ضوء ذلك اتجهنا لمعرفة الفروق بينهما فى المكونات الفرعية للدافعية للانجاز . وذلك على النحو التالي : -

ب - الفروق في المكونات الفرعية للدافعية للانجاز باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما .

ونعرض لها على النحو الآتي :-

١- الشعور بالمسئولية :

جدول رقم (١١)

الفروق في الشعور بالمسئولية باختلاف كل من الجنس والجنسية ، والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن - ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٤و٤١٢	١	٤و٤١٢	٠و١٩٥	-
٢- الجنسية	٣٣و٦٧١	١	٣٣و٦٧١	١و٤٩٠	-
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٢و٧٣١	١	٢و٧٣١	٠و١٢١	-
التباين المستوعب	٤٢و٨١٠	٣	١٤و٢٧٠	٠و٦٣١	-
البواقي	١٤٦٩٢و٢٩٩	٦٥٠	٢٢و٦٠٤٠		
المجموع الكلي	١٤٧٣٥و١٠٩	٦٥٣	٢٢و٥٦٥		

وتشير النتائج المبينة في هذا الجدول الى أن قيمة " ف " ليست دالة احصائيا سواء فيما يتعلق بالجنس أو الجنسية أو التفاعل بينهما . مما يعنى أن الشعور بالمسئولية لايختلف باختلاف كل من الجنس أو الجنسية أو مستوى التفاعل بينهما .

٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع :

جدول رقم (١٢)

الفروق في السعى نحو التفوق باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن-١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	١٣و٧٤٧	١	١٣و٧٤٧	٠و٤١٥	-
٢- الجنسية	١٣١١و٩٢٤	١	١٣١١و٩٢٤	٣٩و٦٢٧	٠٠٠١ر
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٤٨و٨٦٦	١	٤٨و٨٦٦	١و٤٧٦	-
التباين المستوعب	١٣٦١و٩١٩	٣	٤٥٣و٩٧٣	١٣و٧١٢	٠٠٠١ر
البواقى	٢١٥١٩و٢٤٩	٦٥٠	٣٣و١٠٧		
المجموع الكلي	٢٢٨٨١و١٦٨	٦٥٣	٣٥و٠٤٠		

ويتضح من هذا الجدول أن قيمة " ف " دالة احصائيا فقط بالنسبة للجنسية . مما يعنى أن هناك فروقا جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في السعى نحو التفوق .

٣- المثابرة :

جدول رقم (١٣)

الفروق في المثابرة باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن - ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٧٥و٠٣٥	١	٧٥و٠٣٥	٢و٢٦٣	-
٢- الجنسية	١٣٥٩و٩٦٥	١	١٣٥٩و٩٦٥	٤١و٠١٤	٠٠٠١و
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٢٣و٢٥١	١	٢٣و٢٥١	٠و٧٠١	-
التباين المستوعب	١٤١٩و٠٠٤	٣	٤٧٣و٠٠١	١٤و٢٦٥	٠٠٠١و
البواقي	٢١٥٥٣و٢١٦	٦٥٠	٣٣و١٥٩		
المجموع الكلي	٢٢٩٧٢و٢٢٠	٦٥٣	٣٥و١٨٠		

كما تبين من هذا الجدول أن قيمة " ف " ليست دالة احصائيا في حالة كل من الجنس ، والتفاعل بين الجنس والجنسية . في حين وصلت قيمة " ف " الى مستوى الدلاله الاحصائية بالنسبة للجنسية مما يعني وجود فروق جوهرية بين كل من الطلاب السودانيين والمصريين في المثابرة .

٤- الشعور بأهمية الزمن :

جدول رقم (١٤)

الفروق في الشعور بأهمية الزمن باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن- ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٧٠و٤٥٨	١	٧٠و٤٥٨	١و٦٨٢	-
٢- الجنسية	١٥و٤٢٥	١	١٥و٤٢٥	٠و٣٦٨	-
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٩٢و٥٥١	١	٩٢و٥٥١	٢و٢١٠	-
التباين المستوعب	١٨٣و٧٤١	٣	٦١و٢٤٧	١و٤٦٣	-
البواقي	٢٧٢٢٠و٥٢٤	٦٥٠	٤١و٨٧٨		
المجموع الكلي	٢٧٤٠٤و٢٦٥	٦٥٣	٤١و٩٦٧		

وتكشف النتائج المبينة في هذا الجدول عن أنه لاتوجد فروق جوهرية في الشعور بأهمية الزمن باختلاف كل من الجنس ، أو الجنسية ، أو التفاعل بينهما فلم تصل قيمة " ف " في أي من الحالات الثلاث الى مستوى الدلالة الاحصائية .

٥- التخطيط للمستقبل :

جدول رقم (١٥)

الفروق في التخطيط للمستقبل باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن-١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٥١و٥٩٦	١	٥١و٥٩٦	١و٦٥٤	-
٢- الجنسية	٤٢و٩٤٧	١	٤٢و٩٤٧	١و٣٧٧	-
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	١٠٢و٦٢٢	١	١٠٢و٦٢٢	٣و٢٨٩	-
التباين المستوعب	٢٠٤و٥٩٢	٣	٦٨و١٩٧	٢و١٨٣	-
البواقي	٢٠٢٧٩و٣١١	٦٥٠	٣١و١٩٩		
المجموع الكلي	٢٠٤٨٣و٩٠٤	٦٥٣	٣١و٣٦٩		

كما تشير النتائج الموضحة في هذا الجدول الى أنه لا توجد فروق جوهرية في التخطيط للمستقبل باختلاف كل من المتغيرات الثلاثة: الجنس ، والجنسية ، والتفاعل بينهما .

وبوجه عام كشفت نتائج تحليل التباين الثنائى للفروق في المكونات الفرعية الخمسة للدافعية للانجاز عما يأتي :-

١- بالنسبة للجنس : لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في أى من المكونات الخمسة للدافعية للانجاز .

٢- بالنسبة للجنسية : توجد فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين " في كل من السعى نحو التفوق ، والمثابرة . في حين لاتوجد

فروق جوهرية بينهما في كل من الشعور بالمسئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل .

٣- بالنسبة للتفاعل بين الجنس والجنسية : أوضحت النتائج أن هذا التفاعل لم يكن دال احصائيا . مما يعنى أن تأثير الجنس في مكونات الدافعية للانجاز لا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية لا يختلف باختلاف الجنس .

وفي ضوء هذه النتائج فاننا يجب أن نحسب قيمة " ت " بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين فقط بالنسبة لكل من السعى نحو التفوق ، والمثابرة .الا أننا قمنا بحسابها لجميع المتغيرات بهدف بيان المتوسطات والانحرافات المعيارية لهذه المتغيرات . وذلك كما هو موضح بالجدول الآتي: -

جدول رقم (١٦)

الفروق ودلالتها الاحصائية بين الطلاب المصريين والسودانيين في المكونات الفرعية الخمسة للدافعية للانجاز

العينة / المتغير	طلاب مصريون ن = ٤٠٤		طلاب سودانيون ن = ٢٥٠		قيمة " ت "	مستوى الدلالة
	المتوسط	الانحراف المعيارى	المتوسط	الانحراف المعيارى		
١- الشعور بالمسئولية	٣٨و٤٩	٤و٣٩	٣٨و٠٠	٤و٩٦	١و٢٩	-
٢- السعى نحو التفوق	٣٩و٩١	٥و٢٣	٣٧و٠٠	٦و٠٦	٩و٤٨	٠و٠٠١
٣- المثابرة	٣٨و٤١	٥و٤٧	٣٥و٤٩	٥و٩٤	٦و٤٣	٠و٠٠١
٤- الشعور بأهمية الزمن	٣٦و٦٦	٦و٢٤	٣٦و٢٩	٦و٦٣	٠و٧١	-
٥- التخطيط للمستقبل	٣٦و٢٩	٥و٦٩	٣٥و٧٢	٥و٤٤	١و٢٨	-

وتكشـف النتـائج المبينـة في هـذا الجـدول (١٦) عـن وجـود فـروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في كل من السـعى نحـو التفـوق ، والمثابرة – لصالح الطلاب المصريين .

كما تشير النتائج الى ارتفاع درجات الطلاب المصريين على كـل من الشعوربالمسـئولية ، والشـعور بأهميـة الزمـن ، والتخطيـط للمسـتقبل – بالمقارنة بالطلاب السـودانيين . هـذا علـى الرغـم مـن أن الفـروق بينهمـا لم تصل الى مستوى الدلالة الاحصائية .

ثالثا : علاقة الدافعية للانجاز بالتحصيل الدراسي :

تم حساب معامل الارتباط بـين مسـتوى التحصيـل الدراسـى والدرجـة الكليـة للدافعيـة للانجـاز لـدى العينـة المصريـة (ن = ٢٧٨ طالبـا وطالبـة) . وبلغت قيمته ١٩٣و٠ (دال عند مستوى ٠١و) . ولدى العينة السودانية (ن = ١٢٢) بلغت قيمته ٠٩٦و٠ (غير دال احصائيا).

وفي ضوء ذلك فقد اقتصر اجراء تحليل التباين للفروق في الدافعية للانجاز بين مستويات التحصيل الدراسى لدى العينة المصرية فقط . وذلك على النحو التالي :-

رابعا : نتائج تحليل التباين أحادى الاتجاه للفروق بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز *:-

تم تقسيم مستوى التحصيل الدراسي لطلاب الصفوف الثلاثة (الثاني والثالث والرابع) في العينة المصرية - الى أربع فئات : -

١- راسب ، ومنقول بمواد : وبلغ عددهم ٢٨ طالبا وطالبة . وقد تم الجمع بين الراسبين والمنقولين بمواد نظرا لصغر حجم الراسبين في العينة ، حيث لم يتجاوز عددهم سبعة طلاب .

٢- مقبول : وبلغ عددهم ٨٣ طالبا وطالبة .

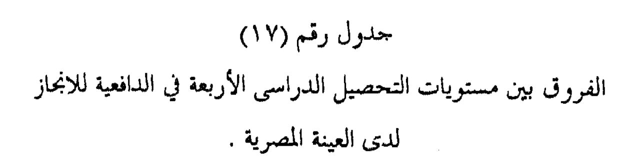
٣- جيد : وبلغ عددهم ١٥١ طالبا وطالبة.

٤- جيدجدا : وبلغ عددهم ١٦ طالبا وطالبة.

ثم تلى ذلك حساب الفروق بين طلاب هذه المستويات الأربعة فى الدافعية للانجاز . وكشف النتائج عما يلى:-

---

* وتجدر الاشارة الى أنه قد تم اجراء هذا التحليل مستقلا عن التحليل السابق نظرا لأنه اقتصر فقط على طلبة وطالبات الصفوف الدراسية الثلاثة : الثاني ، والثالث ، والرابع . حيث تتراوح تقديراتهم بين راسب الى ناجح بتقدير جيدجدا. وهى تختلف بالطبع عن تلك التقديرات الخاصة بطلاب الفرقة الأولى، والمتمثلة في نسب النجاح بالثانوية العامة . ولا يوجد بينهم على سبيل المثال فئة للراسبين .


جدول رقم (١٧)

الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى الأربعة في الدافعية للانجاز لدى العينة المصرية .

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن-١	تقدير التباين	قيمة "ف"	مستوى الدلالة
بين المجموعات	٥٥٥٥و٠٤٧٣	٣	١٨٥١و٦٨٢٤	٤و٤٢١٦	٠٠و٠٠٥
داخل المجموعات	١١٤٧٤٦و٨٢٣٢	٢٧٤	٤١٨و٧٨٤٠		
المجموع الكلي	١٢٠٣٠١و٨٧٠٥	٢٧٧			

ويلاحظ من هـذا الجـدول أن قيمـة " ف " = ٤و٤٢٢ ، وهـى دالـة احصائيا عنـد مسـتوى ٠٠٥و٠ ممـا يـدل علـى أن هنـاك فروقـا جوهريـة بـين مستويات التحصيل المختلفة في الدافعية للانجاز .

ولمعرفة لصالح من تكون هذه الفروق ، فقد تم استخدام اختبار أو طريقة شـيفى للمقارنـات المتعـددة : Scheffe Method in Multiple , Comparisons (Ferguson, 1981, P. 308) لحساب الفروق بين مستويات التحصيل الأربعة في متوسط درجات الدافعية للانجاز . وذلك كما هو مبين في الجدول الآتي : -

جدول رقم (١٨)

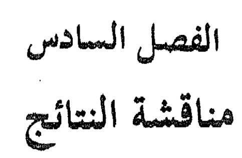
دلالة الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز

لدى طلاب العينة المصرية (باستخدام اختبار شـيفى)

المتوسطات	مستويات التحصيل	١	٢	٣	٤
١٧٨و٤٧٠	١				
١٧٩و٧١٤	٢				
١٨٦و٨٤٨	٣	*			
١٩٢و٩٣٨	٤				

* دال عند مستوى ٥٠ر٠

وتشير نتائج هذا الجدول الى تزايد متوسط درجات الدافعية للانجـاز مـع زيادة مستوى التحصيل ، حيـث بلغـت درجـات الدافعيـة أدناهـا لـدى طـلاب المستوى الأول (من الراسبين والمنقولين بمواد) ، بينما وصلـت أقصاهـا لـدى طلاب المستوى الرابع (من الحاصلين على تقدير جيدجدا). واتضـح أن هنـاك فروقا جوهريـة بين طـلاب المستوى الثـالث (الحـاصلون على تقديـر جيـد) ، وطـلاب المسـتوى الأول (الراسـبون والنـاجحون بمـواد) في الدافعيـة للانجـاز - لصالح طلاب المستوى الثالث .



الفصل السادس

مناقشة النتائج

ونحاول في هذا الفصل مناقشة وتفسير ما كشـفت عنه الدراسة الحالية مـن نتـائج . وذلـك في ضـوء بيـان علاقـة هـذه النتـائج بالدراسـات السـابقة والاطارات النظرية المفسرة للدافعيـة للانجـاز . وكذلـك بيـان ماتثـيرة الدراسـة الحالية من تساؤلات ومشكلات بحثية . وذلك على النحو التالي : -

الفرض الأول : تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد سواء لـدى الطلاب المصريين أوالسودانيين :-

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن صحة هـذا الفـرض ، فقـد أظهـرت النتائج أن الدافعية للانجاز تكوين فرضي أحادى البعد . حيث تبين مـن نتـائج التحليل العاملى من الدرجة الأولي للمكونات الخمسة لمقياس الدافعيـة للانجـاز ، والمتمثلـة في الشعور بالمسئولية ، والسعى نحـو التفـوق ، والمثـابرة ، والشـعور بأهمية الزمـن ، والتخطيـط للمسـتقبل - تبـين أن هـذه المكونـات الخمسـة قـد انتظمت فى عامل واحـد استوعب ٣٢و٠٪ مـن التبـاين لـدى عينـة الطـلاب المصريين ، و ١و٤١ ٪ من التباين لدى عينة الطلاب السودانيين .

وتتفق هذه النتيجة مـع بعـض الدارسـات السـابقة وتختلـف مـع بعضهـا الآخر . فهى تتفق مع نتائج الدراسة التى قام بها " زكريا الشربينى " . حيـث قام الباحث في هذه الدراسة باجراء التحليل العاملى لاحـدى عشـرة سمـة تقيـس الدافعية للانجاز هى : الطموح ، والمثـابرة ، والاسـتقلالية ، وقـدر النفـس ، والاتقان ، والحيوية ، والفطنة ، والتفاؤل ، والمكانة ، والجـرأة الاجتماعيـة . وتوصل الباحث الى أن الدافع للانجاز تكوين فرضى أحادى العامل . وأشار الى

أهمية الاتجاه الجديد في قياس الدافع للانجاز الذى يؤكد على اعتبار الدافع للانجاز تكوين فرضى أحادى البعد (زكريا الشربينى ، ١٩٨١).

كما تتفق هذه النتيجة مع ماكشفت عنه نتائج الدراسة التى قام بها لــــن R..Lynn . حيث أعد استخبارا لقياس الدافعية للانجاز في ضوء تصور ماكليلاند لها. وبعد اجراء التحليل العاملي على بنود هذا المقياس لدى عينـــات مختلفة من المديرين (ن = ٣٠٣) ، والطلاب (ن = ٢٠٠) ، وضباط البحرية (ن = ٨٠) - تبين أن معظم مكونات المقياس قد تشبعت على عامل واحد (Lynn, 1969) .

وفي مقابل ذلك نجد أن هناك بعض الدراسات التى كشفت نتائجها عن أن الدافعية للانجاز تنتظمها عدة عوامل وليس عاملاً واحداً ، فهى متعددة الأبعــــــاد.

ومن هذه الدراسات الدراسة الى قام بها ميتشيل J.V. Mitchell بهدف الوقوف على طبيعة البناء العاملى للدافعية للانجاز لدى عينة من طلاب الجامعة قوامها ١٣١ طالباً. وكشفت النتائج عن انتظام الدافعية للانجاز في خمسة عوامل هى : -

١- الانجاز الأكاديمى والاقتدار ٢- تحقيق رغبة الانجاز .
٣- الانجاز غير الأكاديمى . ٤- الرضا عن الذات .
٥- الضبــط الخارجى للانجـــــاز .

وفي ضوء هذه النتائج أشار البــاحث الى أهميــة النظـر الى الدافعيــة للانجــازعلى أنهــا متعــددة الأبعــاد . وأوضــح أن اعتبــار الدافعيــة للانجــاز تكويناًفرضيا أحادى البعد من شأنه أن يؤدى الى نتائج متعارضة وتشوية هذا المفهوم (Mictchell, 1961) .

ويتسق ذلك مع ماكشفت عنه نتائج الدراسة التى قام بها "جاكسون وزملاؤه " واستخدموا فيها عدة طرق لقياس الدافعية للانجاز اشتملت على طريقة التقدير الذاتي ، والتمثيل الداخلي ، والوصف الشخصى ، وقائمة الصفات ، وبعض مقاييس الشخصية - لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة قوامها ١٥٥ طالباً وطالبة . وبعد اجراء التحليل العاملى والتدوير المتعامد ثم المائل أمكن التوصل الى أن الدافعية للانجاز تنتظمها ستة عوامل من الدرجة الأولى هى : -

١- الطمــــوح .
٢- المكانة بين ذوى الخبرة .
٣- التملــك .
٤- الانجاز عن طريق الاستقلال .
٥-التنافـــس .
٦- الاهتمام بالامتياز والتفــوق .

وكشفت نتائج التحليل العاملى من الدرجة الثانية لهذه العوامل عن ثلاثة عوامل ولم يظهر مايدل على وجود عامل عام بين هذه المكونات الستة . وقد ظهرت هذه العوامل الثلاثة في جميع المجالات بصرف النظر عن نوع المقياس المستخدم أو أسلوب التحليل . وأشار الباحثون القائمون بالدراسة الى أن هذه العوامل تعد بمثابة نموذج متعدد الأبعاد للدافعية للانجاز . وأوضحوا أن هذا النموذج لا يزال في حاجة الى المزيد من البحث والدراسة (Jackson, et al, 1976) .

كما كشفت نتائج الدراسة التى قام بها " لاتــا " R.M. Latta بهدف تحديد البناء العاملى لمقياس مهر بيان للدافعية للانجاز - كشفت عن ثلاثه عوامل لدى عينة الذكور هى:الأمل في النجاح ، والخوف من الفشل ، وتفضيل مواقف التوجه نحو الانجاز . كما كشفت عن أربعة عوامل لدى عينة الاناث هى : الأمل في النجاح ، والخوف من الفشل ، والمتعة بالحياة ،

والاستقلال في الأنشطة التقليدية المرتبطه بالمرأة (مـن خـلال: رشـاد موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

كما قام "رشاد موسى وصلاح أبـو ناهيـة" ، بدراسـة البنـاء العـاملى لمقياس هرمانز للدافعية للانجاز لدى عينتين احداهما من الذكـور الجـامعيين (ن = ٢٠٣) ، والثانية من الانـاث الجامعيـات (ن = ١١٢) . وبخصـوص عينـة الذكور كشفت نتائج التحليل عن عشـرة عوامـل مـن الدرجـة الأولي ، وأربعـة عوامل من الدرجة الثانية هى : -

١- ادراك الزمــــــــن .   ٢- الطموح .

٣- المثابـــــــــرة .   ٤- الانجـــاز.

أما بالنسبة لعينة الاناث فقد تم التوصل الى احد عشر عاملا من الدرجـة الأولي ، وأربعة عوامل من الدرجة الثانية هى : -

١- الاصرار على التفوق   ٢- عدم الاحساس بالملل.

٣- التحمــــــــل   ٤- المثابــــــــرة

(رشاد موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨) .

وقامت " ميمونة الصومالى " بدراسة البناء العـاملى لدافـع الانجـاز لـدى عينة من الاناث قوامها ١٠٠ تلميذة في الفئـة العمريـة مـن ١٠ - ١٢ سنة . وتحدد تناول الباحثة لدافع الانجـاز في ضـوء عشـرة مكونـات هـى : التفـاؤل ، وقـدر النفـس ، والحيويـة ، والفطنـة ، والاسـتقلال ، والمكانـة ، والمثـابرة ، والاتقان ، والجرأة الاجتماعية ، والطموح . وكشفت نتائج هـذه الدراسـة عـن انتظام هذه المكونات في أربعة عوامل هى :-

١- الثقة في النجـــاح .   ٢- الحفاظ على المركـــــز .

٣- المثابرة بهدف الاتقــان.   ٤- الشجاعة والتطلــــع .

(ميمونة الصومالى، ١٩٩٣).

أما الدراسة الى قام بها " محى الدين حسين " بهدف الكشف عن البناء العاملى للدافعية العامة لدى عينة من ١٧٨ فرداً من موظفي الدوائر الحكومية الذكور الجامعيين في مدينة الرياض ، فقد أوضحت نتائجها انتظام هذه الدافعية في ستة عوامل من الدرجة الأولى هي : -

١- المثابرة .	٢- الرغبة المستمرة في الانجاز .
٣- التفاني في العمل .	٤- التفوق والبروز .
٥- الطموح .	٦- الرغبة في تحقيق الذات .

وانتظمت هذه العوامل الستة في ثلاثة عوامل من الدرجة الثانية ، أمكن للباحث تفسير اثنين منها هما الدافع للانجاز ، والمثابرة .(محى الدين حسين ، ١٩٨٨" أ " ، ٦١- ٧٤).

والسؤال الذى يتبادر الآن الى الأذهان هو لماذا هذا التعارض أو التناقض بين نتائج الدراسات حول البناء العاملى للدافعية للانجاز ؟ وماهي مصادر هذا التعارض وأسبابه ؟

من الملاحظ أن هناك عدة أسباب تقف وراء هذا التعارض من أهمها ما يأتى : -

١- ما يتعلق بمفهوم الدافعية للانجاز : فقد تبين - كما سبق أن أوضحنا في الفصل الثاني - أنه لايوجد اتفاق بين الباحثين حول معنى محدد لمايعنيه هذا المفهوم . ولكن هناك اختلاف بينهم في تناول هذا المفهوم من حيث المظاهر أو المكونات التى يشتمل عليها . فالبعض من الباحثين تناول هذا المفهوم باعتباره أداء ، والبعض الآخر تناوله باعتباره سمة من سمات الشخصية (حسن على حسن ، ١٩٨٩ " أ ") . كما تبين أن هناك اختلافا بين الباحثين في مجالات الانجاز ، فالبعض ركز على الانجاز في المجال الأكاديمى ، والبعض الآخر ركز

على الانجاز في المجالات غير الأكاديمية . يضاف الى ذلك اختلاف وتباين مظاهر الدافعية للانجاز من ثقافة لأخرى .

٢- **أساليب القياس** : ترتب على اختلاف تناول مفهوم الدافعية للانجاز من باحث لآخر تباين وتعدد أساليب قياس هذا المفهوم . فالبعض اعتمد على الأساليب الاسقاطية المنبثقة عن نظرية اتكنسون ، والتى تتسم بالذاتية وتفتقر الى الثبات والصدق ، والبعض الآخر اعتمد على المقاييس الموضوعية .

٣- **العينات** : تبين أن بعض الدراسات العاملية قد أجريت على عينات محدودة أو صغيرة الحجم ، ولا يجوز - كما أشار الثقات في مجال التحليل العاملى _ اجراء التحليل العاملي على عينات أقل من ٢٠٠ مبحوث ، وأنه اذا قل حجم العينة عن ذلك فان النتائج تصبح عديمة القيمة (أنظر :Comrey 1978) .

٤- **أسلوب المعالجة الاحصائية** : اختلفت أساليب المعالجة الاحصائية من دراسة لأخرى ، حيث اعتمدت بعض الدراسات على التحليل العاملى من الدرجة الأولي ، في حين اعتمد البعض الآخر على التحليل العاملى من الدرجة الثانية . وبالتالي اختلفت النتائج فيما بينها ، فالدراسات التى اعتمدت على نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولي كشفت عن تعدد العوامل التى تنتظمها الدافعية للانجاز . بينما كشفت الدراسات التى اعتمدت على نتائج التحليل العاملى من الدرجة الثانية عن عدد أقل من العوامل .

يلاحظ أيضاً أن البعض من الباحثين قد قام باجراء التحليل العاملى للبنود الفرعية،في حين قام البعض الآخر باجراء ذلك على المكونات التى يشتمل كل منها على مجموعة من البنود . وترتب على ذلك أن كشفت التحليلات التى تمت على البنود الفرعية عن انتظام الدافعية للانجاز في عدة عوامل . وفي

مقابل هذا كشفت التحليلات التى تمت على المكونات عن عدد أقل من العوامل أو عامل واحد .

وبوجه عام فإن النتيجة التى كشفت عنها الدراسة الحالية والمتمثلة في انتظام الدافعية للانجاز في عامل واحد – تتمتع بقدر معقول من الثقة . خاصة وأنها مستمدة من عينتين من طلاب الجامعة من ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية و الثقافة السودانية ، ولم يقل حجم أي منها عن الحد الأدنى المسموح به لاجراء التحليل العاملي . وعلى الرغم من ذلك فان المجال لايزال في حاجة الى المزيد من البحث والدراسة على عينات أكبر وفي مجالات مختلفة من الانجاز .

الفرض الثاني : توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز :-

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن عدم تحقق هذا الفرض . حيث تبين من نتائج تحليل التباين الثنائي أن تأثير متغير الجنس على الدافعية للانجاز غير دال احصائيا . واتضح أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في كل من المجتمعين المصرى والسوداني – وذلك سواء في الدافعية للانجاز بوجه عام ، أو في مكوناتها الفرعية .

وقد تبين من خلال استقرائنا لنتائج الدراسات السابقة التى تمت في هذا المجال ، أن هناك تعارضا بين نتائجها ، حيث كشف بعضها عن عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز ، في حين توصل البعض الآخر الى وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

أما فيما يتعلق بالدراسات الـتي اتسـقت نتائجها مـع نتـائج الدراسـة الحالية في الكشف عن عدم وجـود فـروق جوهريـة بـين الذكـور والاناث ، فمنها على سبيل المثال (أنظر : مصطفي تركى ، ١٩٨٨ ؛ فتحى الزيات ، ١٩٩٠؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مايسة النيـال ، ١٩٩١ ؛ (Botha, 1971; Flukerson. 1983

وقد أرجع الباحثون عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسـين في الدافعيـة للانجاز الى عدة عوامل من أهمها ما يأتى : -

١- أرجع البعض ذلك الى دور الأسرة العربية الحديثة ، والتى أصبحت تشجع وتحث الاناث تماما مثل الذكور - على التفوق في الدراسة والعمـل . وأن هـذا هو المجال المقبول اجتماعيا والذى يسمح للمرأة العربية بـالتفوق والامتيـاز فيـه . ولذلك أصبحت الاناث ترغبن في التفوق والانجاز مثل الذكور . فمن العوامـل المهمة التى قد تميز المرأة العربية عن المرأة في الثقافات الأخرى أنها وحتى المتعلمة والتى تعمل -لاتزال تقوم بدورها كأم وكامرأة . فتكوين الأسـرة عندهـا قـد يكون أهم من أن يكون لها وظيفة أو عمـل هـام أو مركـز اجتمـاعى مرمـوق . ولذلك فهى تقوم بدور المرأة عن اقتناع وباتقان ، وتحاول أن تتفوق وتبرع فيـه . وهى في ذلك لا تقل عن الرجل العربى المعاصر عندما يقوم بدوره كرجـل (مصطفى تركى ، ١٩٨٨).

٢- كمـا أشـار بعـض البـاحثين الى أنـه مـن المهـم أن تـأخذ في الاعتبـار طبيعـة المجتمعات والاطـار الحضـارى والثقـافي الـذى يميزهـا عنـد دراسـة الفـروق بـين الجنسين في الدافعية للانجاز . وهذا ما كشف عنه " لن وزملاؤه" في دراسـتهم للدافعية للانجاز في ٤٣ دولة ، حيـث تسـاوى الذكـور مـع الانـاث في بعـض

الدول ، وتفوق الذكور على الاناث في بعضها ، وتفوقت الاناث على الذكور في بعضها الآخر (أنظر: أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وقد تبين أن وضع المرأة ودورها يختلف باختلاف المجتمعات.فأحيانا يكون سلبيا وأحيانا يكون ايجابيا نشطا . وذلك حسب أنواع التدريبات التى تتلقاها الفتاة خلال مراحل حياتها، وكذلك على الثقافة التى تنالها الفتاة ، واستعداد المجتمع لتقبل أى نشاط يمكن أن تسهم به الفتاة (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤"ب") .

وشهدت السنوات الأخيرة تطوراً ونمواً واضحاً في تمثيل المرأة للعديد من الأدوار المنجزة في المجتمعات الأجنبية ، كما بذلت العديد من الجهود في اتجاه تعديل الحقوق المشروعة للمرأة ، وفي فرص التعليم والتوظيف ، وفتحت مثل هذه الجهود أدواراً جديدة أمام المرأة . وصاحب ذلك حدوث العديد من التغيرات السيكولوجية (McArthur & Eisen , 1976).

كما أصبحت الفرص التعليمية والمهنية الآن متاحة لكل من الجنسين في المجتمعات العربية . فقد اقتحمت المرأة في السنوات الأخيرة كافة ميادين التعليم النظرية منها والعملية ، وزادت نسبة الاناث المقيدات بالمدارس والجامعات بشكل واضح وملحوظ (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ ، "ب").

وما أن أخذت المرأة فرصها في التعليم في السنوات الأخيرة حتى قبلت التعديل في مكانتها ببساطة وتخلت عن التقاليد الشرقية واندفعت نحو العمل الخارجي ، ومارست شتى الوظائف ، فأصبحت تعمل في أغلب المهن المعروفة في المجتمع ان لم يكن جميعها . ولم تختلف عن الرجل من حيث تحمل المسئولية ، والكفاية الانتاجية ، والقدرة على الادارة - وان كانت هناك بعض المعوقات التى تحول أحيانا دون طريق المرأة وخاصة المتزوجة (المرجع السابق) .

وفي ضوء ذلك يتضح أن ما كشفت عنه الدراسة الحالية من عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز لدى كل من العينتين المصرية والسودانية، انما يرجع الى عدة عوامل منها رغبة الأنثى أو المرأة في تغيير النظرة السائدة نحوها ، ورغبتها في احساس المجتمع بها ، والاعتراف بكفاءتها ، ورغبتها أيضا في الاحساس بذاتها ككائن له وجود مستقل.

ويرجع اصرار الأنثى على التفوق والنجاح والتحمل والمثابرة - كما أشار البعض - الى ميكانيزمات دفاعية عما لاقته من غبن المجتمع في مكانتها . لذلك فهى تحاول أن تتفوق في المجالات الحياتية المختلفة (رشاد موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

هذا بالاضافة الى تغير المفاهيم الثقافية المرتبطة بالجنس حاليا بالمقارنة بالمفاهيم القديمة التى كانت تنظر الى الأنثى باعتبارها كائن اجتماعي له دور اجتماعى محدود لايتجاوزه ولا يتعداه .

٣- كما أوضح البعض من الباحثين ضرورة أن نأخذ في الاعتبار الحقبة التاريخية أو الفترة الزمنية التى أجريت فيها دراسة الفروق بين الجنسيين . فالدراسات التى تمت في الستينيات تختلف نتائجها عن تلك التى أجريت في الثمانينيات أو التسعينيات . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها الاجتماعية والتاريخية والثقافية والاقتصادية التى تميزها عن غيرها من الفترات (أنظر في ذلك: McCleeland, et al., 1976).

وهذا ما أشار اليه " حسن على حسن " بقوله : ماذا بعد مرور مايقرب من خمسة عشر عاماً على دراسات ماتيناهورنز(والتى كشفت عن فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز) ، وما أحدثه التقدم الاجتماعي وحركة التحرر النسائي في المجتمعات الغربية ، وبعض بلدان العالم

الثالث ؟ حيث تلاشت الفروق بين الرجل والمرأة في الدافعيـة للانجـاز (حسـن علي حسن ، ١٩٨٩ " أ ")

لقد حدثت تغيرات عديدة ترتب عليها تزايد الدافعية للانجاز لدى المـرأة . وهذا ماكشف عنـه "فـيروف وزمـلاؤه" ، حيـث توصلـوا الى أن مسـتويات الدافعية للانجاز قد تزايدت بشـــكل جوهـرى بـين النســـاء الأمريكيـــات مابين عامي ١٩٥٧ ،و ١٩٧١ (Veroff , et al., 1980).

كما توصل "جنكنس" الى تغير دافع الانجاز تغيراً ملحوظا لدى السيدات خـلال أربعـة عشـر عامـاً بـين عـامى ١٩٦٧ ،و ١٩٨١. وأشـار الى أن المـرأة أصبحت في السنوات الأخيرة أكثر توجها نحو الانجاز عن ذى قبـل (Jenkins, 1987) .

وفي ضوء ذلك فان أهمية متغير النوع أو الجنس كمتغـير محـدد للدافعيـة للانجاز . كما يرى البعض _ قد تضاءلت الى حد كبير في مجال نظرية الدافعية للانجاز (Salde & Rush, 1991) .

وهذا ما كشفت عنه "بوثا" (Botha, 1971) عند دراستها للدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة . فقد توصلت الى تزايد الدافعية للانجاز لدى الاناث تماماً مثل الذكور في كل من جنوب أفريقا ، والبرازيل ، وألمانيـا ، واليابـان . وأشارت الباحثة الى أن الفـروق بـين الذكـور والانـاث في الدافعيـة للانجـاز انمـا تعكس قيما ثقافيا أكثر من كونها تعكس فروقا بين الجنســين .

أما فيما يتعلق بالفئة الثانية من الدراسات فقـد كشـفت نتائجها عـن فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز _ لصالح الذكور (ومنها على سبيل المثال : محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨ ؛ عبد الرحمن الطريـرى ، ١٩٨٨ ؛ حسن على حسن ١٩٨٩ " أ" ؛ Olsen, 1971 ; Dion, 1985) .

وأرجع الباحثون تفوق الذكـور علـى الانـاث في الدافعيـة للانجـاز لعـدة عوامل من أهمها مايأتي : -

١- أساليب التنشئة الاجتماعية : حيث تبـين أن للسـياق الاجتمـاعى ممثـلا في التنشئة الأسرية له تأثيره على نسق دافعية الاناث وما يحتـوى عليـه هـذا النسـق من متغيرات . فظروف التنشئة الاجتماعية التى تعيشها الأنثـى خـلال طفولتهـا تختلف عن ظروف تنشئة الذكر . فالأنثى تعيـش في عـالم النسـاء الـذى مـازال ينظر اليها نظرة محدودة ، وتعاني من ضروب الاهمال والتفرقة بينها وبين الرجل (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤"ب")

وتبـين أن الفـروق بـين الجنسـين تعكـس اختلافـا في أسـاليب التنشـئة الاجتماعية المتبعة مع الجنسين . كما تعكـس طبيعـة الاطـار الحضـارى والثقـافي والقيم والمعايير الثقافية السـائدة والقيم الاجتماعية التى تمارس تأثيرهـا بشـكل مباشر أو غير مباشـر (محمد سلامة آدم ، ١٩٨٢) . فلكل مجتمع ظروفه ونظمه الخاصة التى تحدد أساليب التنشئة الاجتماعيـة وأنمـاط السـلوك المتعلـم ، ومن ثم يختلف سلوك الدور الجنسى من مجتمع لآخر . فالتنشـئة الاجتماعيـة في بعض المجتمعات قد تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفيـة في حـين تشـجع الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية (Peplau,1976; Block, 1981).

٢- الظروف المثيرة للدافعية للانجـاز لـدى كـل مـن الذكـور والانـاث : حيـث تختلف الظروف المثيرة للدافعية للانجاز باختلاف جنـس الفـرد . وتتمـيز النسـاء بارتفاع الدافع الى الانتماء ، حيـث حاجـة الانثـى لأن تكـون مرغوبـة ومقبولـة اجتماعيـا . في حـين نجـد تغلـب الدافـع للانجـاز بالنسـبة لـلرجل Lips & (Clowill, 1978) . فالدافعية للانجاز بالنسبة للذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة ، في حين يميزها عند الاناث التقبـل الاجتمـاعى وتأييد المعاير السائدة . فهن موجهات بمعـان اجتماعيـة تمليهـا عليهـن أدوارهـن

كأمهـــــات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيـق الـذات (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ؛ Jung, 1978).

٣- مصدر الضبط : Locus of Control : أرجـع البعـض انخفـاض دافعيـة الاناث للانجاز بالمقارنة بالذكور الى أنهن اكثر اعتماداً على العوامل الخارجية في تفسيرسلوكهن . وذلك بعكس الذكور الذين يعتمدون على العوامـل الداخليـة (Salili 1980)

٤- الدافع الى تحاشى الفشل : فسرت "هورنر" تفوق الذكـور على الانـاث في الدافعية للانجـاز في ضـوء الدافـع الى تحاشـى الفشـل ، واعتبرتـه أحـد الخصـال الكامنـة في الشـخصية لـدى الانـاث . فهـن يتعلمـن أن المنافسـة لا تتسـق مـع أنوثتهن وأنها مناسبة فقط للرجال . ولذلك فـان مواقـف الانجـاز التـى تتضمـن منافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي (Horner, 1969) .

٥- أنماط الشخصية : فسر البعض من الباحثين الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز في ضوء نمطين من الشخصية هما النمط " أ " ، والنمط " ب " ،حيث تمثيل الذكور للنمط "أ" أكثر من تمثيل الاناث له . ويتسم هذا النمط الذي يمثله الذكور بعدة صفات تعد مسئولة عن ارتفاع الدافع للانجاز لديهم عن الانـاث . ومن هذه الصفات الايقاع السريع في الأداء لأكثر مـن عمـل في وقـت واحـد ، والاهتمام بالوقت ، والانشغال بما يجب عمله ، والتهيؤ المستمر للعمل بـأقصى طاقة ممكنة ، والرغبة في التفوق . أمـا خصـائص النمـط " ب " والـذى تمثلـه الاناث فهو على النقيض من خصائص النمط " أ " (محى الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ، ص ص ٩٣ - ٩٤)

كما أرجع البعض ارتفاع دافعية الذكور للانجـاز بالمقارنـة بالانـاث الى ارتفاع التوتر لديهن بدرجة كبيرة من شأنها التاثير سلبياً على أدائهـن . وذلـك

نظرا لاعتبارات الاحساس بالهامشية والضغوط الاجتماعية (مصطفي سويف ، ١٩٦٨ ؛ سلوى الملا ، ١٩٨٢؛ على الديب ١٩٩٣).

وبوجه عام تمثل قضية الفروق بين الجنسين واحدة من أكثر المشكلات المثيرة للجدل في العديد من البحوث النفسية . ويقوم جزء كبير من هذا الجدل على التمسك التقليدى بالأبعاد والتنميطات الجنسية الجامدة من ناحية ، وعلى التحديات التى تواجهها هذه المعتقدات من ناحية أخرى (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "أ") .

وترتبط مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز بعدة متغيرات منها طبيعة المجتمعات والاطار الحضارى والثقافي لهذه المجتمعات ، والفترة الزمنية التى تجرى فيها الدراسة ، ونوع المهام المطلوب انجازها والظروف المهيئة أو المثيرة للانجاز .. الخ.

اذن فالصورة العامة التى تنطق بانخفاض دافعية الانجاز عند الاناث ليست محددة على نحو مطلق بل هى محددة بعدد من المتغيرات من بينها هل العمل الموكل أمره الى الاناث أو الذى يتنافسن فيه مع الذكور مقرون بجنس الذكور أكثر من اقترانه بجنس الاناث أم لا ؟ وهل يشكل الانجاز تهديدا لعلاقاتهن الاجتماعية أم لا ؟ وهل يعنى انجاز الاناث الدخول في تنافس مع الذكور أم لا ؟ . فاذا كانت الاجابة " بنعم " على هذه التساؤلات كانت دافعية الاناث للانجاز منخفضة . أما اذا كانت الاجابة " بلا " كانت دافعية الاناث للانجاز مرتفعة (محى الدين حسن ١٩٨٨ " ب ") .

الفرض الثالث : توجد فـروق ذات دلالـة احصائيـة بـين الطـلاب المصريـين والطلاب السودانيين في الدافعية للانجاز .

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن صحة هـذا الفرض حيث تبين من نتائج تحليل التباين الثنائي أن هناك تأثيراً جوهريا للجنسية على الدافعيـة للانجـاز . وأظهرت النتائج وجود فروق دالة احصائيا بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز لصالح الطلاب المصريين .

وسعيا نحو الوقوف على الفروق الجوهرية بين طلاب المجتمعين في المكونات الفرعية لهذه الدافعية ، فقد أوضحت النتـائج أنه على الرغم من أن الطلاب المصريين قد حصلوا على درجات أعلى من الطلاب السودانيين في جميع المكونات النوعية للدافعيـة للانجـاز ، فـان الفـروق بينهمـا لم تصـل الى مستوى الدلالـة الاحصائيـة في ثلاثـة متغيرات أو مكونـات هـى الشـعور بالمسـئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل . هـذا بينمـا وصلـت الفـروق بينهما الى مستوى الدلالـة الاحصائيـة في متغيرين همـا : السعى نحو التفـوق والمثابرة لصالح الطلاب المصريين .

وقد كشفت نتائج العديد من البحـوث والدراسـات التى تمت في هـذا الشأن عن أن الانجاز لايتخـذ شـكلاً أونمـطاً محدداً في الثقافـات المختلفـة بـل يختلف من ثقافة لأخرى . وأصبح من المهم معرفة العوامل الثقافيـة التـى تسـاهم في تشكيل نمط الدافعية للانجاز ، وتكشف عـن السياق الملائـم لاثـارة الدافعيـة للانجاز عند الأفراد في المجتمعات العربية ، والظروف المحـددة لاستثارة السـلوك الانجازى لدى الأفراد ، ومعرفة الخصال التى يتسـم بهـا الفـرد المنجـز ، ومـاهى المثيرات الملائمة للدافعية للانجاز في الثقافة العربية (مصطفـي تركـي ، ١٩٨٨ ؛ Botha , 1971) .

وأظهرت نتائج الدراسات أن الدافع للانجاز يختلف من مجتمع لآخر طبقا لنوع الثقافة أو الحضارة السائدة في المجتمع . فالحضارة تفرض على أبنائها نمطا معرفيا نوعيا يميزهم عن غيرهم . واتجه علماء النفس المعاصرون الى الدراسات عبر الحضارية كأسلوب للكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بين جماعتين أو اكثر ينتميان لثقافات متنوعة (Maehr, 1974) .

وتزايد هذا الاتجاه نتيجة عدة عوامل من أهمها التسليم بخصوصية الحضارة ، حيث تعد متغيراً مستقلاً يلعب دوراً أساسيا في تشكيل الظواهر النفسية المختلفة ، ويقف خلف الفروق بين المجموعات العديدة لتفسير ما بينها من تباين (صفوت فرج ، ١٩٩١).

فالدافع للانجاز يتضمن الأداء في ظل معايير الامتياز والتفوق . وهي معايير يكتسبها الطفل من ثقافته ، وبشكل أكثر تحديدا من والديه كممثلين لهذه الثقافة (McClelland, et al., 1976) . ومن أهداف الدراسات الحضارية المقارنة معرفة كيف يتأثر السلوك الانساني بأنواع الحضارات المختلفة التى ينشأ فيها الفرد (محمد عثمان نجاتى ، ١٩٧٤).

وقدم ميهر M. L. Maehr تصورا نظريا لدراسة الدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة , وأوضح من خلاله أهمية بعض المتغيرات مثل الشخصية والموقف أو السياق في اثارة وتنشيط هذه الدافعية طبقا للاطار الحضارى والثقافي .واشتمل هذا التصور على ثلاث استراتيجيات بينها قدر كبير من الترابط والتدخل :

الاستراتيجية الأولى : وتعطى اهتماماً كبيراً للشخصية في نظرية الدافعية بوجه عام ، وفي مجال الدافعية للانجاز بوجه خاص . فالثقافة تؤثر في شخصية الأفراد وبالتالي في دافعيتهم للانجاز ، حيث يكتسب الفرد من الوسط الثقافي الذى

يعيش فيه العديد من خبرات التعلم الاجتماعي . ولذلك نجد أن هناك فروقا بين أعضاء الثقافات المختلفة .

الاستراتيجية الثانية : وتعطى اهتماماً كبيراً للموقف أو السياق المؤثر في الدافعية للانجاز . فهناك تأثير للمتغيرات الموقفية في السلوك الانجازى ، وتختلف هذه المواقف باختلاف الثقافات ، فلكل ثقافة مواقفها وطرقها الخاصة ، ووسائلها المحددة للسلوك . فالفرد لا ينجز في فراغ بل في جماعة اجتماعية يؤثر فيها ويتأثر بمعاييرها وتوقعاتها .

الاستراتيجية الثالثة : وتشتمل على تأثير كل من الشخصية والعوامل الموقفية على الدافعية للانجاز . حيث يختلف حجم وطبيعة هذا التأثير باختلاف الثقافات (Maehr, 1974) .

وفي ضوء هذه الاستراتيجيات الثلاث التى قدمها ميهر لتفسير الفروق بين الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز نحاول تفسير ما كشفت عنه الدراسة الحالية ، حيث أظهرت نتائجها ارتفاع الدافعية للانجاز لدى الطلاب المصريين بالمقارنة بالطلاب السودانيين . وذلك على اعتبار أن هذه الدافعية تعكس طبيعة التوجهات الاجتماعية التي تحكم الفرد في الحياة .

فالاستراتيجية الأولى تفسر الفروق بين أبناء المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء الشخصية كنتاج أو محصلة لتأثير العوامل الحضارية والثقافية لكل مجتمع . وبالطبع فان هناك اختلافاً بين السمات العامة لكل من الشخصية المصرية والسودانية .

وهذا ما كشفت عنه الدراسة التى قام بها " كمال دسوقي " في نهاية الخمسينيات عن السمات العامة للشخصية السودانية . واشتملت عينة الدراسة على مجموعات من الذكور والاناث ، المتزوجين وغير المتزوجين ، المتعلمين بمختلف مراحل التعليم وغير المتعلمين ، الحرفيين والريفيين والبدو ،

ومن الأسوياء والمرضى النفسيين . أما الأدوات المستخدمة فقد تضمنت اختبار تداعي الأفكار وبعض المقابلات التى قام بها الباحث مع أفراد عينة البحث (كمال دسوقي ، ١٩٦٥).

وتبين من هذه الدراسة أن الشخصية السودانية تتسم بالهدوء والتسامح . وأنه مهما تكن مثيرات العدوان فان الفرد لا يستجيب لها استجابة تبلغ حد العنف الا في القليل النادر . بل الغالب أن الانفعال الشديد يهدأ وتنطفيء حدته ليحل التسامح محل العدوان ، والهدوء محل الانفجار ، فلا يأخذ التعبير الانفعالي السلوك الخارجي المترتب عليه (المرجع السابق) .

وأوضح الباحث أنه ليس غريبا ألا نجد الانفعالية الواضحة بهذا القدر الذى لا يظهر الا في أفراد مجتمع معقد الحضارة مليء بالصراع والقلق .. لانجد تعبيرها الخارجي الكامل . فالانفعال في الشخصية السودانية انفعال يدفع الى الكف والقصور لا الى التصرف والحركة .

كما أشار الى أن اتسام الشخصية السودانية بعدم تصريف الانفعال الى الخارج والتعبير بالسلوك الخارجى الضرورى ليس نوعا من ضبط النفس ولكنه كف للسلوك ، وافتقار الى الدوافع . فالوظيفة الانفعالية من المعروف أنها مصدر تقوية الدوافع وتدعيم السلوك .

وعدم التعبير الانفعالي في الشخصية السودانية يعد مؤشرا لهبوط الدوافع ، ويساعد على تفسير ماهو ملحوظ في أفراد هذا المجتمع من هبوط مستوى الانجاز والقعود عن الحركة . كما يساعد على احلال التفسير السيكولوجى المتمثل في خفض الطاقة الدافعة الى العمل محل التفسير الجغرافي الشائع والقائل بحرارة الجو (المرجع السابق).

وجاءت نتيجة الدراسة - كما يقول الباحث القائم بها - تؤيد أن سبب افتقار الدافع هو أن التوتر وعدم التوازن الناشئين عن الانفعال كطاقة

محركة للسلوك يزولان بتغليب دوافع الجماعة على الدافع الفردى في المجتمع السوداني ، وأن الحاجات والرغبات الفردية تذوب في حاجات الجماعة ورغباتها . فالقناعة والرضا بالوضع القائم،والنزول الى مستوى الآخرين مهما كان المرء مثقفاً أو في مركز اجتماعى مرموق،والتضحية في سبيل الجماعة هى القيم التى يصدر عنها الأفراد سلوكهم .

وأوضح الباحث أن التنافس والصراع الاجتماعى ضرورة لا غنى عنها لتنمية دوافع الأفراد التى يجب أن تسبق وتفوق دوافع الجماعة لا العكس . فالأصل في الدوافع الفردية أنها ترسم دوافع الجماعة حتى يتحقق الانطلاق والفاعلية (كمال دسوقي ، ١٩٦٥).

وتتفق هذه النتائج التى كشفت عنها دراسة "كمال دسوقي" عن سمات الشخصية السودانية ، تتفق الى حد ما في بعض جوانبها مع ما أشار اليه دى فوس (De Vos, 1965) . عند مقارنته للفروق بين أساليب التنشئة الاجتماعية السائدة في كل من الأسرة اليابانية والأمريكية . ففي الأسرة اليابانية توجد قيمة كبيرة للانتماء الى الأسرة التى يجلب لها نجاح الفرد ، الكبرياء والتفاخر . حيث تعدالأسرة – وليس الفرد – هى الوحدة التقليدية في المجتمع الياباني . أما في حالة المجتمع الأمريكى فيكون التركيز على المستوى الفردى ، حيث التدريب المبكر على الاستقلال والخصوصية والاعتماد على النفس .

وقد تبين أن ظروف وأساليب التنشئة الأسرية السائدة في مجتمع ما تعكس نمط شخصية هذا المجتمع . وتعد مسئولة عن اثارة وتنمية دافعية الانجاز لدى الأفراد ، وكذلك عن تدهور وهبوط هذه الدافعية (Jung, 1978 ; Barnouw, 1979) .

وهذا ما أشار اليه " روزن " من أن أساليب تربية وتنشئة الأطفال هي العامل الأساسي الذى يميز بين سلوك الانجاز في الحضارات المختلفة . وأوضح ذلك من خلال مقارنته بين كل من الحضارتين البرازيلية والأمريكية في الدافع للانجاز . اذ تركز الحضارة الأمريكية بدرجة كبيرة على الاستقلال والاعتماد على النفس مما يجعل الفرد يقارن نفسه بشكل تنافسي بمعيار مثالى للتفوق والامتياز (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

كما أرجع "براد برون" (Bradburn, 1963) انخفاض الدافعية للانجاز في المجتمع التركى بالمقارنة بالمجتمع الأمريكى الى التنشئة المتسلطة السائدة في الأسرة التركية ، حيث سيطرة الأب على كل أمور الحياة . ويظل الابن خاضعاً لسيطرة الأب حتى بعد الزواج.

وبوجه عام فان الاختلافات والفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز ترجع الى اختلاف سمات الشخصية المميزة لكل مجتمع والتى تتشكل وفقا للاطار الحضارى والثقافي السائد في كل منها .

ويتسق هذا مع ما أشار اليه "مصطفي سويف" من أن هناك نوعين من العمليات تنفذ من خلالها بعض مكونات الحضارة فتسهم في تشكيل الشخصية . النوع الأول، ويتمثل في العمليات الشكلية : وهى عمليات انسانية عامة لاتختلف من حيث نوعيتها من مجتمع لآخر ، ولكن قد تختلف من حيث النسب التى تدخل بها في التشكيل . وأهم هذه العمليات الحث ، والاثابة ، والعقاب ، والاقتداء ، واللغة كأداة لتشكيل الادراك والتفكير . أما النوع الثاني فيتضمن العمليات الخاصة بالمضمون ، وهى تختلف من مجتمع لآخر . وتتمثل في عمليات التنشئة الاجتماعية التى تتبع في المراحل العمرية المختلفة ، ونمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة ، وطراز القيم الذى يحبذه المجتمع (مصطفي سويف ، ١٩٨٥).

وفي ضوء ذلك فان الفروق بين طلاب الجامعة من المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز انما هى نتيجة أو محصلة الاختلافات والفروق بين هاتين الثقافتين في العمليات الخاصة بالمضمون والمتمثلة في التنشئة الاجتماعية ونمط الشخصية المعيارية ، والقيم التى يحبذها كل من المجتمعين .

أما الاستراتيجية الثانية : فهى تلقى الضوء على اختلاف المواقف والسياقات المؤثرة في الدافعية للانجاز - باختلاف المجتمعات والحضارات .

فقد تبين أن دافعية الفرد للانجاز تتأثر بالظروف المحيطة وبالسياق الذى يوجد فيه ، وما اذا كان هذا السياق وهذه المواقف والظروف تثير دافعية الفرد أم تهبط من هذه الدافعية . وهل تشجع على التنافس أم الى التواكل والاعتمادية .

وقد أظهرت نتائج الدراسات السابقة التى أجريت في هذا الشأن .أن الدافعية للانجاز تتزايد في ظل ظروف الاستثارة عنها في الظروف المحايدة أو الطبيعية . وأن ظروف الاستثارة تختلف باختلاف جنس الفرد ذكرا أم انثى) (Botha, 1971 . كما تبين أهمية المسئولية التى تلقي على عاتق الفرد في موقف الانجاز ويحددها السياق الذى يوجد فيه ، والخبرات التى سبق أن تعرض لها (Rholes, et al ., 1990) .

وتتمثل أهمية هذه الاستراتيجية الثانية بالنسبة للدراسة الحالية في أنها تساعدنا على تفسير الفروق بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز في ضوء تباين المواقف والسياقات بين كل من الثقافتين المصرية والسودانية .

الاستراتيجية الثالثة : وتلقى الضوء على تأثير كل من الشخصية والموقف معاً في الدافعية للانجاز . فهى تجمع بين الاستراتيجيتين السابقتين .

وقد أشار تولمـان E.C. Tolman الى أن الميل لأداء فعـل معـين يعـد دالة أو محصلة ثلاثة أنواع من المتغيرات هى : المتغير الدافعى ، ومتغير التوقـع ، ومتغير الباعث أو قيمة موضوع الهدف بالنسبة للفـرد (Brody, 1983) . حيث يرتبط حجم المجهود الذى يبذله الفـرد في عمـل مـا بادراكـه لما يحققه هذا العمل من نتائج مرغوبة بالنسبة له (Lawer & Proter, 1967) .

وأوضـح أتكنسـون أن السـلوك الانجـازى - في ضـوء منحـى التوقـع - القيمة يعد دالة كل من الشخصية والبيئة والتفاعل بينهما (Atkinson 1957)

وبين أتكنسون أنه فيما يتعلق بالشخصية أوخصال الفرد يوجـد عـاملان هما الدافع الى الانجاز ، والدافع الى تحاشى الفشل . وفي ضـوء هذيـن العـاملين فان هناك نمطين مـن الأشـخاص: الأول ويتمثـل في الأشـخاص الذيـن يتسـمون بارتفاع الدافع الى النجاح عن الدافع الى تحاشى الفشل . أما النمط الثـاني مـن الأشخاص فهم الذين يتسمون بارتفاع الدافع الى تحاشى الفشـل عـن الدافـع الى النجاح .

أما فيما يتعلق بخصائص المهمة فإن هناك موقفين أو متغـيرين همـا توقـع احتمالية النجاح في المهمة ، والباعث للنجاح في المهمة (Atkinson, 1964)

وأشار هايدر (Heider, 1958) الى أن ناتج السلوك يعد محصلـة كـل من القوى البيئية المتمثلة في الحظ وصعوبة المهمة، والقوى الشـخصية المتمثلـة في القدرة والجهد والنية .

وافترض ويـنر (Weiner, 1986) أن هنـاك ثلاثـة أبعـاد يتحـدد مـن خلالها الانجاز في مجتمع ماهى : النية أو الجهد ،والقدرة ، والعائد أو النتيجـة . وأشار الى وجود فروق بين المجتمعات في هذه الأبعاد .

وبوجه عام فانه في ضوء الاستراتيجية الثالثة التى تلقى الضوء علـى تأثـير كل من الشخصية والموقف بالنسبة للدافعية للانجاز - في ضوء ذلك فان التوجـه الانجازى للفرد في مجتمع ما يتأثر بالعوامل التالية :

١- مستوى الدافعية أو الحماس للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف .

٢- توقعات الفرد المتعلقة باحتمالية حدوث النجاح والفشل .

٣- قيمة النجاح ذاته أو المترتبات الناجمة عن النجاح والفشـل .

وقد فسر رايـنـور الفروق بين المجتمعات المختلفـة في الدافعيـة للانجـاز في ضوء توقعـات الفـرد والتوجـه المسـتقبلى لـه . فارتفـاع الدافعية للانجـاز لـدى الطلاب في مجتمع مـا انمـا يرجـع الى أنهـم يدركـون أهميـة الدراسـة في تحديـد مسـتقبلهم المهنـى (Raynor, 1970) . فمـن العوامـل المحـددة لأهداف الفرد واهتمامه بنشاط معين ، توقعه لما يـترتب علـى هـذا النشـاط مـن نتائج مرغوبة (Beck, 1978, P. 25) . فالأفراد في المجتمع الأمريكى - علـى سبيل المثال - مدفوعون للانجاز نتيجة للتوقعات التـى يحصلـون عليهـا مـن وراء هذا الانجاز (Korman, 1974) .

وفي ضوء منحى التوقع - القيمة فسر "كاتز وآخرون" انخفـاض سـلوك الانجاز لدى أعضاء جماعات الأقلية في ضوء انخفـاض توقعـاتهم لقيمـة الانجـاز . حيث يترتب على هذه التوقعات المنخفضـة الافتقـاد الى النمـاذج الناجحـة التـى يقتدى بها الأطفال في بناء نسـق توقعـاتهم ، والعجـز عـن مواجهـة المشـكلات الصعبة (Katz, et al .,1968).

وبوجه عام فانه كلما تناقصت التوقعات الخاصة بالانجاز تناقص السـلوك الموجه نحو الانجاز ، والعكس صحيح . فالأفراد مدفوعون للانجاز كدالـة لقيمـة التوقعات التى توجد لديهم عن سلوك الانجاز (Korman, 1974) .

وفي ضوء ذلك فانه يمكن أن نرجع ارتفاع دافعية الطلاب المصريين للانجاز بالمقارنة بالطلاب السودانيين الى توقعاتهم الأكثر ايجابية لقيمة هذا الانجاز ، والعائد من ورائه ، فهو مصدر أساسى لتحقيق الذات لدى الطالب الجامعى ، وابراز دوره ومكانته في المجتمع من خلال حصوله مستقبلا على الوظيفة الملائمة .

يمكن أيضا تفسير الفروق بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز في ضوء نظرية العزو Attribution Theory . فقد يرجع ارتفاع دافعية الانجاز لدى الطلاب المصريين الى أنهم أكثر اعتمادا على مصدر الضبط الداخلي - بالمقارنة بالطلاب السودانيين . حيث يتسم أصحاب مصدر الضبط الداخلي بالسيطرة والتحكم في البيئة والانجاز بدافع داخلي ، والثقة في قدرتهم على بذل الجهد والمثابرة في العمل .

وهذا ما أشار اليه "لاو" R. Laoo عند تفسيره للفروق بين الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط . فقد أوضح تميز أفراد المجتمعات المتقدمة والمنجزة بأنهم يتسمون بارتفاع مصدر الضبط الداخلي ، في حين يتسم أفراد المجتمعات المتأخرة وغير المنجزة بأنهم أكثر اعتماداً على مصدر الضبط الخارجى (Lao, 1977) .

الفرض الرابع : تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف التفاعل بين كل من الجنس والجنسية : -

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن أن تأثير التفاعل بين متغيرى الجنس والجنسية لم يكن ذات دلالة احصائية.

وهذا يعنـي أن تأثير الجنس في الدافعية للانجاز لا يتوقف ولا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية في الدافعية للانجاز لا يختلف باختلاف الجنس .

الفرض الخامس : توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى لدى كل من الطلاب المصريين والطلاب السودانيين :-

وفيما يتعلق بهذا الفرض فقد كشفت نتائج البحث الحالى عن صحة هذا الفرض في الشق الأول منه . حيث تبين أن هناك علاقة ايجابية دالة احصائيا بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى لدى عينة الطلاب المصريين ، في حين كانت العلاقة بين هذين المتغيرين غير دالة احصائيا في عينة الطلاب السودانيين .

وفي ضوء ذلك قمنا بحساب دلالة الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى المختلفة في الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين فقط . وهذا مانحاول توضيحه في الفرض السادس على النحو التالي :

الفرض السادس : توجد فروق جوهرية بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز : -

أوضحت نتائج الدراسة الحالية صحة هذا الفرض ، حيث كشفت نتائج تحليل التباين عن وجود فروق دالة احصائيا بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين . فقد تزايدت متوسطات درجات الدافعية للانجاز بشكل واضح مع زيادة مستوى التحصيل . فبلغت درجات الدافعية للانجاز أدناها لدى طلاب المستوى الأول (من

الراسبين و المنقولين بمواد) ، في حين وصلت درجات الدافعية أقصاها لدى طلاب المستوى الرابع (من الحاصلين على تقدير جيـدجداً) .

وبوجه عام أمكن ترتيب متوسط درجات الدافعية للانجاز من أدناهـا الى أعلاها على النحو التالي : -

١- المستوى الأول : الطلاب الراسبون والناجحـون بمواد .

٢- المستوى الثاني : الطلاب الحاصلون على تقدير مقبـول .

٣- المستوى الثالث : الطلاب الحاصلون على تقدير جيـد .

٤- المستوى الرابع : الطلاب الحاصلون على تقدير جيـدجداً.

وتشير هذه النتائج الى الأهمية الكبيرة للدافعية للانجـاز كعامل مؤثر في التحصيل الدراسي للطلاب . فذوو الدافعية المرتفعة أفضل تحصيلا من ذوى الدافعية المنخفضة .

وفيما يتصل بعلاقة الدافعية بالأداء ، فقد تبين أنـه مـن غـير الممكـن أن يصدر الكائن نشاطا أو سلوكا معينا دون أن يهيأ دافعيا للاتيان بهـذا السـلوك أو النشاط ، بمعنى آخر أن مجرد صدور النشاط في ذاتـه يقضـي بتوافر درجـة معينة من الدافعية دونها يستحيل اصدار هذا النشاط . حيث تعد الدافعيـة بمثابـة معبىء لطاقة الفرد ومستحثة لهمته . الا أن تعبئة الطاقة بدرجة كبيرة قد تفضـي الى تشتته ، فزيادة الدافعية فوق حد أمثل معين يعوق الأداء أكـثـر ممـا ييسره(محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ١٠ - ١١).

وقد تم الكشف عن ذلك امبريقيا ، حيـث أوضحـت نتـائج العديـد مـن الدراسات أن العلاقة بين الدافعية في شكلها العـام والأداء تـأخذ شـكل مقلـوب حرف U بمعنى آخر اتضح تميز ذوى الأداء المرتفع بدرجة متوسطة من الدافعية العامة (المرجع السـابق) .

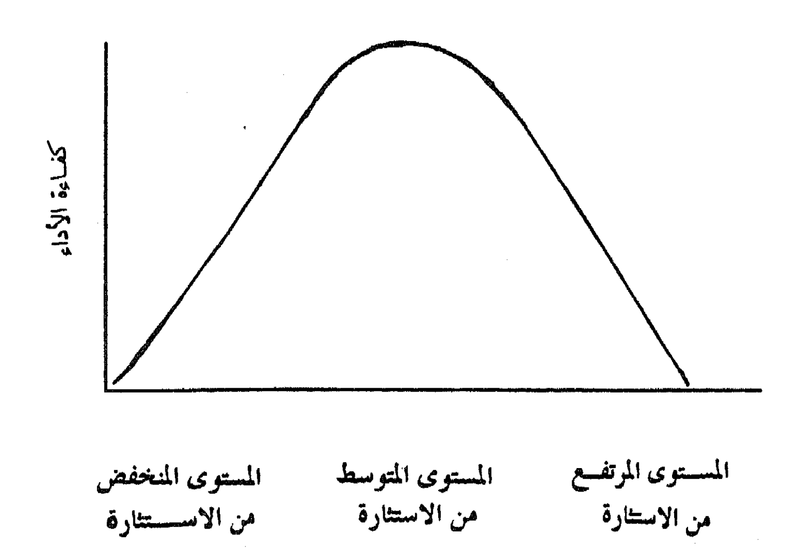
وهناك مجموعة من الدراسات التـى أيـدت صحـة ذلـك في مجـال علاقـة الابداع بالدافعية والتوتر النفسى . فقد كشفت نتـائج الدراسـة التـى قـام بهـا "عبد الحليم محمود السيد" ، عن أن هناك علاقة منحنية Curve Linear بـين الابداع والتوتر النفسى . فكلما زاد التوتر زاد الابداع ، ولكن الى حد معين . فاذا زاد التوتر عن هذا الحد أخذت القدرات الابداعية في الانخفاض . فالتوتر المنخفض كقوة دافعة منخفضة لايـودى الى ظهـور الابـداع . واذا زادت هـذه القوى الدافعة زاد ذلك من القدرة على الابـداع حتـى درجـة معينـة تتدهـور بعدها القدرة الابداعية بازدياد التوتـر أكثر من ذلك (عبـد الحليـم محمـود السيد ، ١٩٧١) .

كما أوضحت نتائج الدراسة التى قامت بها "سـلوى المـلا "، أن التوتـر يرتبط ارتباطاً جوهرياً بالقدرات الابداعية في منطقة معينة من هذه السـمة هـى المنطقة الوسطى . فالتوتر يمكـن أن يسـاعد علـى نموثـراء القـدرات الابداعيـة ولكن حتى نقطة معينة . فـاذا زادالتوتـر عـن هـذه النقطـة أو عـن هـذا الحـد الأمثل Optimal Level ، وكذلك اذا قل أصبح معوقا للقدرة (سلوى الملا ، ١٩٧٢).

ويتسق ذلك مع ماكشف عنـه "يـاركيز ودوسـون" R.M. Yerkes & J.D. Dodson ، من أن العلاقـة بـين شـدة الدافعيـة وكفـاءة الأداء علاقـة منحنية ، وأوضحا أن هناك تفاوتا بين المهام فيما تتطلبه مـن دافعيـة ، فالمسـتوى المنخفض من الدافعية يكون ملائما لبعض المهام ، في حين أن المستوى المتوسـط أو المرتفع مـن الدافعيـة يكـون ملائمـا لبعضهـا الآخـر (Arkes & Graske, 1977) .

وبوجه عام فان الدرجة المعتدلة من التوتر هى الأكثر ارتباطاً بالابداع . حيـث يمثل المستوى المتوسط أو المعتدل من الاستثارة الانفعالية أفضـل المسـتويات التـى

يكون الفرد خلالها على درجة ملائمة من اليقظة والتنشيط للقيام بأعماله ونشاطاته (عبد اللطيف خليفة ، ١٩٩٠ ؛ Jung, 1978) . وهذا مايوضحه الشكل التالي : -



شكل رقم (١٢)
يوضح العلاقة بين مستوى الاستثارة والأداء
(نقلاً عن : Korman, 1974,P. 79)

وقد أشار " برودى " الى أن الدافعية العامة والتوتر يمثلان شيئا واحداً . وفرق بين التوتر الدافعى والتوتر الذي يمليه التهيب والاحساس بالتهديد . التوتر الذى يترجم دافعية الفرد الى الطموح والمثابرة وتحمل الصعاب ، والتوتر الـذى ينطق

بحاجة الفرد الى التحاشى وعدم بذل الجهد والخوف من الفشل (Brody, 1983) .

وقد أوضح أتكنسون أن المهام السهلة يتم القيام بها بشكل أفضل في ظل ارتفاع الباعث . أما المهام الصعبة فيحسن القيام بها في ظل انخفاض الباعث . ولذلك فان المهام السهلة يؤديها بشكل أفضل الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الحاجة الى الانجاز . بينما المهام الصعبة فيؤديها الأشخاص الذين يتسمون بانخفاض الحاجة الى الانجاز . حيث يتوفر لديهم عند أداء هذه المهام مستوى أمثل من الدافعية Supraoptimal level of Motivation (Atkinson, 1974, PP. 200 - 201). فالتوتر العالى يؤدى الى انخفاض الدافعية العامة والقدرة على الانجاز ومستوى الطموح ، والمثابرة ، والحماس (على الديب ، ١٩٩٣) .

وبوجه عام تلعب دافعية الانجاز دوراً مهماً في رفع مستوى أداء الفرد وانتاجيته في مختلف مجالات الأنشطة التى يقوم بها .ويعد دافع الانجاز مؤشرا جيدا للتنبؤ بالسوك الأكاديمى الفعلى للطالب . حيث يحقق الأفراد المرتفعون في هذا الدافع مستويات نجاح عالية .

وهذا ما أشار اليه "مهربيان" من أنه يمكن من خلال قياس الميل للانجاز التنبؤ بالاداء الأكاديمى للطالب (Mehrabian , 1968) كما أشارت "صفاء الأعسر وآخرون " الى أن الانجاز باعتباره أداء التحصيل الأكاديمى يعنى أن درجة التحصيل الدراسى تعبر عن شدة الدافع للانجاز (صفاء الأعسر وآخرون ، ١٩٨٣"أ").

ويتسق ذلك مع ما كشف عنه "ماكليلاند وزملاؤه" من وجود علاقة ايجابية بين الحاجة للانجاز وكل من التعلم والأداء في العديد من المهام . حيث

يتأثر مستوى تحصيل الطالب بالحاجة للانجاز . McClelland, et al., 1976)

كما وجد مورجان H. H. Morgan أن ذوى التحصيل المرتفع قد حصلوا على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بذوى التحصيل المنخفض (المرجع السابق).

تبين أيضا أن هناك ارتباطا ايجابياً دال احصائيا بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسى وكل من الطموح والمثابرة (محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨) . حيث يتطلب النجاح الأكاديمى بالاضافة الى الطموح تحملاً ومثابرة من قبل الفرد.

وفي ضوء ذلك مثل الدافع للانجاز أهمية كبيرة بين العوامل المؤثرة في التحصيل الدراسى . فقد تكون لدى الطالب قدرة عقلية مناسبة ، وظروف بيئية أسرية ومدرسية جيدة - الا أن الدافع نحو الدراسة قد لا يكون على المستوى المطلوب . وبالتالي فان مستوى تحصيله الدراسى سوف يتأثر سلبيا .

ويؤيد ذلك بعض الدراسات التى أجريت على عينات من الأطفال متساوية في القدرة ومختلفة في مستوى الدافعية للانجاز . وتبين منها أن أداء المجموعة ذات الدافع المرتفع للانجاز كان أفضل من اداء المجموعة ذات الدافع المنخفض في اختبارات السرعة وفي اللغة والحساب وحل المشكلات . كما كانت المجموعة ذات الدافع المرتفع أكثر مثابرة وميلاً للاستمرار في العمل والاجتهاد (فاروق عبد الفتاح موسى ، ١٩٨١) .

ويتضح من ذلك أهمية كل من العوامل المعرفية والعوامل الدافعية بالنسبة للسلوك بوجه عام ، وسلوك التحصيل الدراسى بوجه خاص (Rholes, et . al., 1990)

كما كشفت نتائج الدراسة التى قام بها جابر عبد الحميد عن أن الطلاب المتفوقين دراسيا قد حصلوا على درجات أعلى من كل من المتوسطين والمتأخرين دراسيا في كل من التفكير الأصيل والحيوية . فالطلاب المتفوقون دراسيا يحبون العمل بدرجة أكبر ولديهم قدرة على الانجاز ويحبون حل المشكلات الصعبة ، ولديهم حب استطلاع ، ويستمتعون بالمناقشات التى تثير تفكيرهم بدرجة أكبر من الطلاب المتوسطين والمتأخرين دراسيا (جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩) .

وتبين أيضا وجود فروق جوهرية بين المتفوقات والضعيفات في التحصيل الدراسى من حيث الدافعية للانجاز لصالح المتفوقات من طالبات الجامعة . فالطالب المتفوق من الناحية الأكاديمية غالباً مايشعر بالثقة في قدراته ويتوقع النجاح ويزداد شعوره بقيمة الهدف الذى يسعى اليه . ولديه قدرة أكبر على استدعاء الجوانب المعرفية والوجدانية المرتبطة بها ، مما يزيد من الدافعية للانجاز لديه (فيصل الزراد ، ١٩٩٠) .

وأظهرت نتائج الدراسة التى قام بها "بدر العمر" ، وجود ارتباط ايجابي دال احصائيا بين التقدير الحاصل عليه الطالب والحاجة للانجاز . كما أوضحت نتائج هذه الدراسة ارتفاع مستوى هذه الحاجة لدى طلبة الكليات العملية عن طلبة الكليات النظرية . وتم تفسير ذلك في ضوء طبيعة الدراسة بالكليات العملية ، والتى تثير دافعية الطالب للتحصيل (بدر العمر ، ١٩٨٧)

وبوجه عام فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن وجود علاقة ايجابية ذات دلالة احصائية بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى . حيث يحصل الطلاب المرتفعون في الدافعية للانجاز على درجات أعلى في التحصيل الدراسى بالمقارنة بالطلاب المتوسطين والمنخفضين (من هذه الدراسات :

محمد رمضـان ، ١٩٨٧ ، عبـد الرحمـن الطريـرى ، ١٩٨٨ ؛ مـرزوق عبـد المجيـــد ١٩٩٠ ؛ سيد الطـواب ، ١٩٩٠ ؛ Al-Hamid, 1986 ; Rea, 1991) .

كما تبين أنه اذا كانت دافعية الانجاز هى أحد العوامل المؤثـرة في تحديـد النجاح والفشل في المستقبل ، فان لخبرات النجاح والفشل هذه تأثيرها في كـل من شدة واتجاه الدافعية للانجاز عند الأفراد . فهم يشـعرون بدافعيـة الانجـاز اذا كانوا مدفوعين للنجاح ، في حـين يشـعرون بقلـق الانجـاز اذا كـانوا مدفوعـين لتجنب الفشل (سيد الطواب ، ١٩٨٦).

وقد كشـفت نتـائج الدراسـات السـابقة عـن أن ذوى الدافعيـة المرتفعـة موجهون نحو النجاح . أما ذوى الدافعية المنخفضة فهم موجهــون نحـو تحاشـى الفشل ، ولديهم درجة عالية من قلق الامتحان . فـالأفراد المرتفعـون في الحاجـة للانجاز يتوقع أن يظهر لديهم بشكل واضح الانجاز الموجه نحو النشـاط . وذلـك لأن قلقهم من الفشل محدود للغاية . أما الأفـراد المنخفضـون في الحاجـة للانجـاز فيتوقع أن لا يوجد لديهم مثل هذا الانجـاز ، أو يوجـد بدرجـــــة محـدودة . وذلك نظراً لسيطرة القلق والخـوف من الفشل عليهم .(Atkinson,1964) .

فالميل الى النجاح كما حدده أتكنسون هو محصلة العوامل الثلاثة التالية

$$Ts = Ms \times Ps \times Is$$

الميل الى النجاح = الدافع الى بلوغ النجاح × احتمالية النجاح × قيمة البـاعث للنجاح

(المرجع الســـــــابق).

واذا كان نموذج أتكنسون قد أعطى اهتماما للمظاهر الداخليـة للدافعيـة للانجاز في علاقتها بالتحصيل والنجاح الدراسى . فان نمـوذج فـروم Vroom Model – والذى عرضنا له في الفصل الثـالث – قـد أعطـى اهتمامـاً للعوامـل الخارجية للدافعيـة بالاضافـة الى العوامـل الداخليـة . فقـد أوضـح فـروم أهميـة

القوى الموجهة نحو الفعل . وافتـرض أن هذه القـوى تتحـــدد مـن خـلال النتـــائج المترتبة علـــى هذا الفعل (Deci, 1975) .

أما "بيرنى وآخرون" فقد فسروا العلاقة بين الدافعية للانجـاز والتحصيـل الدراسى في ضوء ما أسموه بالضغط أو الدفع العدائي (Hostile Press (H P وأوضحوا أن الأشخاص المرتفعين في درجة الدفع العدائى أفضل من المنخفضـين في جميـع مواقـف الانجـاز . فالأشـخاص المرتفعـون في الدفـع العدائـي ليسـوا مدفـوعين للفشل ولكنهم يتحاشون الفشـل بسـهولة مـن خـلال عـدم دخولهـم موقف الانجاز . واذا أجبروا على الدخول فانهم يستخدمون ميكانيزمات دفاعية خارجية لأسباب النجاح أو الفشل ، فيقولون مثلا : هذا الاختبار ليس مقياسا ملائما أو جيـــدا لقدراتنا (Birney, et al ., 1969) .

وأضح "وينر وكوكـلا" أن الاعـزاءات السـببية التـى يقـوم بهـا الأفـراد تختلـف بـاختلاف مسـتوى دافعيتهـم للانجـاز . فـالأفراد المرتفعـون في الدافعيـة للانجاز يعزون نجـاحهم الى العوامـل الداخليـة مثـل المجهـود والقـدرة . في حـين يعزى الأفراد المنخفضون في الدافعية للانجاز النجـاح الى العوامـل الخارجيـة مثـل صعوبة المهمة والحظ (Weiner & Kukla, 1970) .

كمـا أشـار "وينـــر" الى أن عـزو النجـاح الى الفـرد ذاتـه يـترتب عليـه شـعوره بـالفخر والسـعادة ، وبالتـالي تـتزايد احتماليـة سـلوك الانجـاز والنجـاح بالنسبة له (Weiner, 1972) ويفســر ذلـك وجـود ميـل قـوى لـدى مرتفعـى الدافع للانجاز – للأداء الأكاديمى والتحصيل بدرجـة عاليـة لأنهـم يعتقـدون أن نجاحهم مستمد من قدراتهم ومجهوداتهم (Jung, 1978, P. 162) .

وقام كل من "وينــر وترويى" بعدة دراسات تقوم على نظريـة العـزو – في ضوء الربط بين عمـل مخطـط الـذات والانجـاز ، وتحديـد خصـائص الـذات

المنجزة . وأوضحا أن الفروق الفردية في بروز أو مركزية مفهوم الذات المنجزة ترجع الى الفروق في الدافعية للانجاز. (Weiner, 1986 ; Trope, 1986) .

وأوضح "وينر" أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز - (وهم على حد قوله من ذوى الذات المنجزة التى تتسم بالبروز والمركزية) - يستخدمون استراتيجيات مختلفة في معالجتهم للمعلومات بالمقارنة بالأشخاص ذوى الدافعية المنخفضة للانجاز (Weiner, 1986) .

وفي ضوء ما سبق يتضح مدى أهمية الدافعية للانجاز كعامل مؤثر وحيوى في أداء الفرد بوجه عام ، وفي التحصيل الدراسى بوجه خاص . حيث تقوم هذه الدافعية بدورمهم في مجال التحصيل الدراسى للطالب بالاضافة الى دور العوامل المعرفية والاجتماعية الأخرى في هذا الشأن .

أما فيما يتعلق بالأسئلة التى تثيرها الدراسة الحالية وتحتاج الى المزيد من البحث والدراسة فمن أهمها مايأتي : -

١- ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالسياق النفسى الاجتماعى بوجه عام ، وبأساليب التنشئة الاجتماعية بوجه خاص ؟

٢- ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالنمو الاقتصادى في المجتمعات العربية ؟

٣- ماهى المثيرات والعوامل المحددة للدافعية للانجاز في المجتمعات العربية ؟

٤- ماهى الخصال الشخصية التى يتسم بها الأفراد المنجزون في الثقافة العربية ؟

٥- ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالقدرات الابداعية ؟

٦- ماهى التغيرات التى تطرأ على الدافعية للانجاز عبر العمر ؟ وعبر المراحل الدراسية المختلفة ؟

٧- ماهى علاقة الدافعية للانجاز بنسق أو منظومة القيم ؟

٨- ماهى العلاقة بين الدافعية للانجاز والاتجاه نحو المستقبل ؟

٩- ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالتخصص الدراسى أو نوع الدراسة ؟

مراجع الدراسة

أولاً : المراجع العربية.

ثانياً : المراجع الأجنبية.

أولاً : المراجـع العربيـة :

— إبراهيم قشقوش، طلعت منصور، **دافعية الإنجاز وقياسها**، القاهرة : الأنجلو المصرية، ١٩٧٩.

— أحمد عبدالخالق، الدافع للإنجاز لدى اللبنانيين، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السابع لعلم النفس فى مصر**، ١٩٩١، ٣٣-٤٨.

— أحمد عبدالخالق، مايسة النيال، الدافع للإنجاز وعلاقته بالقلق والانبساط، **دراسات نفسية**، القاهرة، ١٩٩١ : ك ١، ج٤، ٦٣٧-٦٥٣.

— الشناوى عبدالمنعم زيدان، العلاقة بين دافعية الإنجاز والاتجاه نحو مادة الرياضيات، **رسالة الخليج العربى**، ١٩٨٩، ٣٩، ١-٢٣.

— باسم السامرائى، شوكت الهيازعى، بناء مقياس مقنن للدافع الإنجازى الدراسى لطلبة الكليات الهندسية، **المجلة العربية للبحوث التربوية**، تصدر عن المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم، ١٩٨٨، ٢، ٦٦-٨١.

— بدر العمر، دراسة مسحية للدافعية لدى طلبة جامعة الكويت، **مجلة العلوم الاجتماعية**، ١٩٨٧، ٤، ٧٥-٩٥.

— جابر عبدالحميد جابر، **كراسة تعليمات مقياس التفضيل الشخصى**، (من إعداد إدواردز)، القاهرة : درار النهضة العربية، ١٩٧١.

— جابر عبدالحميد، دراسة الفروق بين الجماعات العمرية فى دوافع الحياة فى ثلاث عينات قطريـة وعربيـة وأمريكية، **حـولية كلية التربيـة**، جامعة قـطر، الدوحة، ١٩٨٤.

— جابر عبدالحميد جابر، دراسة مقارنة بين عينة من التلاميذ المتفوقين والمتوسطين والمتأخرين دراسياً بالمرحلة الإعدادية والثانوية بدولة قطر فى الدافعية وسمات الشخصية والاتجاهات المدرسية، **دراسات نفسية**، الدوحة - جامعة قطر، ١٩٨٩، ٩-٣٨.

— حسن على حسن، **الشخصية الإنجازية وبعض سماتها المعرفية والمزاجية**، رسالة دكتوراه، كلية الآداب، جامعة المنيا، ١٩٨٦.

— حسن على حسن، المرأة ودافعية الإنجاز، دراسة نفسية مقارنة لدافعية الإنجاز وبعض الخصائص المعرفية والمزاجية المتعلقة بها لدى الذكور والإناث فى المجتمع المصرى، **مجلة العلوم الاجتماعية**، جامعة الكويت، ١٩٨٩ «أ»، ١٧، ٢، ١٩-٣٢.

— حسن على حسن، ضعف التوجه الإنجازى العام لدى الأفراد فى المجتمع المصرى، محاولة تفسيرية فى ضوء خمسة نماذج نظرية معاصرة فى علم النفس، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٩، «ب»، ٩، ٥٧-٦٦.

— رشاد عبدالعزيز موسى، صلاح الدين أبو ناهية، **استخبار الدافع للإنجاز للراشدين**، (إعداد هرمانز)، القاهرة : دار النهضة العربية، ١٩٨٧.

— رشاد عبدالعزيز موسى، صلاح الدين أبو ناهية، الفروق بين الجنسين فى الدافع للانجاز، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٨، ٥، ٨٣-٩١.

— رشاد عبدالعزيز موسى، الدافعية للإنجاز فى ضوء بعض مستويات الذكورة المختلفة، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠ «أ»، ١٤، ١٠٨-١٢١.

ـــ رشاد عبدالعزيز موسى، دراسة أثر بعض المحددات السلوكية على الدافعية للإنجاز، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠ «ب»، ١٥، ٦٠-٨٠.

ـــ زكريا أحمد الشربينى، **التوافق النفسى وعلاقته بدافع الإنجاز فى مرحلة الطفولة المتأخرة**، رسالة دكتوراه، كلية البنات، جامعة عين شمس، ١٩٨١.

ـــ سلوى الملا، **الإبداع والتوتر النفسى**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٧٢.

ـــ سلوى الملا، **التوتر النفسى كمقياس للدافعية**، الكويت : دار القلم، ١٩٨٢.

ـــ سيد الطواب، أثر خبرات النجاح والفشل فى الموقف التعليمى على تقدير الذات لدى تلاميذ المدرسة الإعدادية، القاهرة، **مجلة التربية المعاصرة**، ١٩٨٦، العدد الرابع.

ـــ سيد محمود الطواب، أثر تفاعل مستوى دافعية الإنجاز والذكاء والجنس على التحصيل الدراسى لدى طلاب وطالبات جامعة الإمارات العربية المتحدة، **حولية كلية التربية**، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٠، ٥، ١٧-٥٠.

ـــ صفاء الأعسر، وآخرون، **دراسات فى تنمية دافعية الإنجاز**، قطر : مركز البحوث التربوية، ١٩٨٣ «أ».

ـــ صفاء الأعسر، إبراهيم قشقوش، محمد أحمد سلامة، **دراسة استطلاعية للعلاقة بين دافعية الإنجاز وبعض المتغيرات العقلية والشخصية والاجتماعية فى المجتمع القطرى**، قطر : مركز البحوث التربوية : ١٩٨٣ «ب».

— صفوت فرج، مفهوم الحضارة فى الدراسات السيكولوچية المقارنة، **دراسات نفسية**، القاهرة : ١٩٩١، ١، ٣، ٤٥٩-٤٧٤.

— عبدالحليم محمود السيد، **الإبداع والشخصية، دراسة سيكولوچية**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٧١.

— عبدالرحمن الطريرى، العلاقة بين الدافع للإنجاز وبعض المتغيرات الأكاديمية والديموغرافية، **حولية كلية التربية**، جامعة قطر، ١٩٨٨، ٦، ٥٥٣-٥٦٩.

— عبداللطيف خليفة، الإنفعالات، فى : عبدالحليم محمود السيد، وآخرون، **علم النفس العام**، القاهرة : مكتبة غريب، ١٩٩٠، ٤٥٣-٤٩٦.

— عبداللطيف خليفة، **ارتقاء القيم : دراسة نفسية**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والآداب بالكويت، ١٩٩٢، عدد ١٦٠.

— عبدالعزيز محمود عبدالباسط، علاقة مصدر الضبط بالدافع للإنجاز لدى طالبات الكليات المتوسطة بسلطنة عمان، **دراسات نفسية**، القاهرة، ١٩٩٢، ٢، ٤، ٥٤٩-٥٧٥.

— عبد الفتاح دويدار، العوامل المحددة لدافعية الإنجاز فى ضوء بعض المتغيرات لدى الموظفين فى المجتمع المصرى، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السابع لعلم النفس فى مصر**، ٢-٤ سبتمبر ١٩٩١، ٤٩-٧٣.

— عزيزة السيد، **الدافعية فى الحياة ومستويات الالتزام : تحليل نظرى وبحث ميدانى**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٩٠.

— علی محمد الديب، العلاقة بين تقدير الذات ومركز التحكم والإنجاز الأكاديمى فى ضوء حجم الأسرة وترتيب الطفل فى الميلاد، **المجلة المصرية للدراسات النفسية**، الجمعية المصرية للدراسات النفسية، ١٩٩١، ١، ١١٥-١٦٣.

— على محمد الديب، الدافعية العامة والتوتر النفسى والعلاقة بينهما وذلك على عينة من الطلاب المعلمين : دراسة عاملية، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٣، ٢٦، ٦٦-٨٨.

— فاروق عبدالفتاح موسى، **اختبار الدافع للإنجاز للأطفال والراشدين** (إعداد هرمانز)، القاهرة : مكتبة النهضة المصرية، ١٩٨١.

— فتحى السيد عبدالرحيم، الدافعية للإنجاز وعلاقتها ببعض الممارسات الأسرية فى التطبيع الاجتماعى للأطفال المعوقين، **المجلة الاجتماعية القومية**، يصدرها المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية بالقاهرة، ١٩٨٢، ١٩ (أعداد ١، ٢، ٣)، ١١٩-١٤١.

— فتحى مصطفى الزيات، العلاقة بين النسق القيمى ووجهة الضبط ودافعية الإنجاز لدى عينة من طلاب جامعتى المنصورة وأم القرى، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السادس لعلم النفس فى مصر**، ١٩٩٠، ٥٤٣-٥٦٢.

— فيصل محمد خير الزراد، أثر التغذية الراجعة فى تعديل توقعات عينة من طالبات كلية التربية حول نجاحها أو فشلها فى بعض المساقات الدراسية وعلاقة ذلك بمستوى الدافعية للإنجاز لديها، دراسة نفسية، تربوية، تجريبية، **حولية كلية التربية**، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٠، ٢٠٩-٢٤٢.

- كاميليا عبدالفتاح، **مستوى الطموح والشخصية**، بيروت : دار النهضة العربية، ١٩٨٤ «أ».

- كاميليا عبدالفتاح، **سيكولوجية المرأة العاملة**، بيروت : دار النهضة العربية للطباعة والنشر، ١٩٨٤ «ب».

- كمال دسوقى، دراسة استطلاعية فى الشخصية السودانية، فى : لويس كامل مليكة (محرر) **قراءات فى علم النفس الاجتماعى فى البلاد العربية**، المجلد الأول، ١٩٦٥، ٢٠٧-٢١٩.

- محمد المرى إسماعيل، الغش الدراسى وعلاقته بالدافع للإنجاز لدى طلاب الجامعة، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى الخامس لعلم النفس فى مصر**، ٢٢-٢٣ يناير ١٩٨٩، ٤٣٧-٤٦١.

- محمد رمضان محمد، العلاقة بين الدافعية للإنجاز والميل للعصابية، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٧، ٣، ٢٥-٣٥.

- محمد سلامة آدم، **المرأة بين البيت والعمل**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٢.

- محمد عثمان نجاتى، **المدنيــة الحديثة وتسامح الوالدين : بحث حضارى مقارن لشباب مصر ولبنان والعراق وسوريا والأردن والولايات المتحدة الأمريكية**، القاهرة : دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، ١٩٧٤.

- محمود عبدالقادر، **دراستان فى دوافع الإنجاز وسيكولوجية التحديث للشباب الجامعى**، القاهرة : مكتبة الأنجلو المصرية، ١٩٧٧.

— محمود عبدالقادر، دوافع الإنجاز وعلاقتها ببعض عوامل الشخصية والنجاح الأكاديمى عند طلاب جامعة الكويت، **مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية**، ١٩٧٨، ١٤، ٥٧-٩٣.

— محيى الدين أحمد حسين، **القيم الخاصة لدى المبدعين**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨١.

— محيى الدين أحمد حسين، **دراسات فى شخصية المرأة المصرية**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٣.

— محيى الدين أحمد حسين، **دراسات فى الدوافع والدافعية**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٨ (أ).

— محيى الدين أحمد حسين، الدافعية إلى الإنجاز عند الجنسين، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٨ (ب)، ٥، ٢٩-٣٩.

— مرزوق عبدالحميد مرزوق، دراسة لأساليب التعلم ودافعية الإنجاز لدى عينة من الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسياً، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السادس لعلم النفس فى مصر**، ٢٢-٢٤ يناير، ١٩٩٠، الجزء الثانى، ٥٩٧-٦١٥.

— مصطفى تركى، العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء فى الأسرة وبين بعض سمات شخصية الأبناء، فى : مصطفى تركى، **بحوث فى سيكولوچية الشخصية بالبلاد العربية**، الكويت : مؤسسة الصباح، ١٩٨٠، ١٨٩-٢١٢.

— مصطفى تركى، الدافعية للإنجاز عند الذكور والإناث فى موقف محايد وموقف منافس، **مجلة العلوم الاجتماعية**، جامعة الكويت، ١٩٨٨، ١٦، ٢، ١٥٧-١٨١.

— مصطفى سويف، **التطرف كأسلوب للإستجابة**، القاهرة : الأنجلو المصرية، ١٩٦٨.

— مصطفى سويف، الحضارة والشخصية، **المجلة الاجتماعية القومية**، يصدرها المركز القومى للبحوث الاجتاعية والجنائية بالقاهرة، ١٩٨٥، ٢، ١٩-٣١.

— معتز عبدالله، الدافعية، فى : عبدالحليم محمود السيد وآخرون، **علم النفس العام**، القاهرة : مكتبة غريب، ١٩٩٠، ٤١٥-٤٥١.

— ممدوح عبدالمنعم الكنانى، علاقة مركز التحكم (الداخلى - الخارجى) فى التدعيم ببعض المتغيرات الدافعية، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السادس لعلم النفس فى مصر**، ٢٢-٢٤ يناير ١٩٩٠، الجزء الثانى، ٦١٧-٦٤٣.

— ميمونة على الصومالى، **دافعية الإنجاز فى ضوء الاتجاهات الوالدية لدى الإناث فى الفئة العمرية** (١٠-١٢ سنة)، رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة الملك سعود، ١٩٩٣.

ثانيـاً : المراجع الأجنبيـة :

— Adams, J.S., Inequity In Social Change in : L. Berkowtiz (Ed.) **Advances in Experimental Social Psychology**, Vol. 2, New York : Academic press, 1965, 267-299.

— Al-Hamid, M.M., **The Negative Implications of A Rentier Society On Academic Achievement, A Case study of Saudi Arabia**, Phd., Univ. of California, Los Angeles, 1986.

— Anastasi, A., **Psychological Testing**, New York : Macmillan Pub. Co. Inc., 5th ed., 1982.

— Arkes, H.R. & Graske, J.P. **Psychological Theories of Motivation**, Monterey, California : Books - Cole Pub. Company, 1977.

— Atkinson, J.W., Motivational Determinants of Risk - Taking Behavior, **Psychological Review**, 1957, 64, 359-372.

— Atkinson, J.W., **An Introduction to Motivation**, New Jersey : Van Nostrand-Reinhold, 1964.

— Atkinson, J.W., Strength of Motivation and Efficiency of Performance, In : J.W. Atkinson & J.O. Raynor (Eds.), **Motivation and Achievement**, Washington : V.H. Winston & Sons, 1974.

— Atkinson, J.W. & Feather, N.T. (Eds.), **A Theory of Achievement Motivation**, New York : Wiley, 1966.

— Atkinson, J.W. & Litwin, G.H., Achievement Motive and Test Anxiety Conceived as Motive to Approach Success to Avoid Failure, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1960, 60, 52-63.

— Atkinson, J.W. K & Birch, D., **The Dynamics of Action**, New York : Wiley, 1970.

— Barnouw, V., **Culture and Personality**, Homewood, Illinois : The Dorsey press, 1979.

— Beck, R.C. **Motivation, Theories and Principles**, New Jersey : Prentic - Hall, Inc., 1978.

— Birney, R.C., Burdick, H., & Teevan, R.C. **Fear of Failure Motivation**, New York : Wiley, 1969.

— Block, J., Gender Differences in The Nature of Premses Developed About the world, In : E. Shapiro & E. Weber (Eds.), **Cognitive and Affectiue Growth : Developmental Interaction**, New Jersey : Hillsdale, 1981.

— Brody, N., **Human Motivation : Commentary on Goal - Directed Action**, New York : Academic Press, 1983.

— Botha, E., The Achievement Motive in Three Cultures, **The Journal of Social Psyohology**, 1971, 85, 163-170.

— Bradburn, N.M., N-Achievement and Father Dominance in Turkey, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1963, 67, 464-468.

— Chapman, J.W., Cognitive - Motivational Characteristics and Academic Achievement of Learning Disabled Childern : A longitudinal Study, **Journal of Educational Psychology**, 1988, 80, 3, 357-365.

— Child, D., **The Essentials of Factor Analysis**, New York : Holt, Rinehart & Winston, 1970.

— Comrey, A.L., Common Methodological Problems in Factor Analysis, **Journal of Consulting and Clinical Prychology**, 1978, 46, 4, 648-659.

— Cortes, J.B., The Achievement Motive in The Spanish Economy Between The 13th And 18th Centuries, **Economic Development and Cultural Change**, 1960, 9, 144-163.

— Crandall, V.C. Sex Differences in Expectancy of Intellectual and Academic Reinforcement, In : C.P. Smith (Ed.), **Achievement Related Motives in Childern**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.

— De Charms, R. & Moeller, G.h., Values Expressed in American Childern's Readers : 1800-1950, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1962, 64, 136-142.

— Deci, E.L., **Intrinsic Motivation**, New York : Plenum Press, 1975.

— Deci, E.L. & Ryan, R.M., **Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior**, New York : Plenum, 1985.

— De Vos, G., Achievement Orientation, Social Self-Identity, and Japanese Economic Growth, **Asian Survey**, 1965, 5, 575-589.

— Dion, K.K., Socialization in Adulthood, In : G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), **Handbook of Social Psychology** (Vol. 2), New York : Random House 3rd ed., 1985, 123-147.

— Dweck, C.S. & Reppucci, N.D., Learned Helplessness and Reinforcement : Responsibility in Childern, **Jounal of Personality and Social Psychology**, 1973, 25, 109-116.

— Ember, C.R., A Cross - Cultural Perspective on Sex Differences, In : R.H., Munroe, et al. (Eds.), **Hand book of Cross - cultural Human Development**, New York : Garland STPM Press, 1981, 531-580.

— English, H.B. & English, A.C., **A Comprehensive Dictionary of Psychology and Psychoanalytical Terms**, New York : Longmans, Green & Co. Inc., 1958.

— Entwisle, D.R., To Dispel Fantasies About Fantasy - Based Measures of Achievement Motivation, **Psychological Bulletin**, 1972, 77, 377-391.

— Feather, N.T., The Relationship of Persistence at a Task to Experience of Success and Achievement - related Motives, **Journal of Abnormal and Social Psychology,** 1961, 63, 552-561.

— Feather, N.T., Valence of Outcome and Expectation of Success in Relation to Task Difficulty and Perceived Locus of Control, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1967, 7, 372-386.

— Feather, N.T. Values, Expectancy and Action, **Australian Psychologist,** 1979, 14, 3, 243-260.

— Feather, N.T., Bridging The Gap Between Values and Actions : Recent Applications of The Expectancy - Value Model, In : E.T. Higgins & R.M., Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition,** (Vol.2), New York : The Guilford press, 1990, 151-162.

— Ferguson, G.A., **Statistical Analysis in Psychology and Education,** New York : Mcgraw-Hill 5th ed., 1981.

— Festinger, L., **A Theory of Cognitive Disonnance,** Evanston, Ill : Pow, Peterson, 1957.

— Fishbein, M. & Ajzen, I., **Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research Reading,** M.A.: Addison Wesley, 1975.

— Flukerson, K.F., Furr, S. & Brown, D., Expections and Achievement Among Third, Sixth and Ninth Grade Black and White Males and Females, **Developmental Psychology,** 1983, 19, 231-236.

— French, W.L., Kast, F.E., Rosen Zweig, J.E., **Understanding Human Behavior in Organizations,** New York : Harrer & Row pub., 1985.

— Hamilton, V., **The Cognitive Structures and Processes of Human Motivation and Personality**, New York : John Wiley & Sons, 1983.

— Hebb, D.O., & Thompson, W.R., The Social Significance of Animal Studies, In : G. Lindzey (Ed.), **Handbook of Social Psychology**, (Vol. 1), Reading, Mass : Addison - Wesley, 1954, 532-561.

— Heider, F., **The Psychology of Interpersonal Relations**, New York : Wiely, 1958.

— Hermans, H.J., A Questionnaire Measure of Achievement Motivation, **Journal of Applied Psychology**, 1970, 54, 353-363.

— Hermans, H.J., Loack, J.J., & Maes, P.C., Achievement Motivation and Fear of Failure in Family and School, **Developmental Psychology**, 1972, 6, 520-528.

— Hilgard, E.R., Atkinson, R.L., & Atkinson, R.C., **Introduction to Psychology**, 7th ed., New York : Harcourt Brace Jovanouich, Inc., 1979.

— Hoffman, I. Q., Fear of Success in Males and Females, **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 1974, 42, 353-358.

— Horner, M.S., **Sex Differences in Achievement Motivation and Peformance in Competitive and Noncompetitive Situations**, Unpublished Doctoral Dissertation, Univ. of Michigan, 1968 (من خلال Arkes & Graske, 1977).

— Horner, M.S., Fail : Bright Women, **Psychology Today**, 1969, 3, (6), 36-38.

— Horner, M.S., Feminity and Successful Achievement : A Basic Inconsistency, In : J. Bardwick, E.M., Douvan, M.S., Horner & D. Gutman (Eds.), **Feminine Personality and Conflict**, Belmont Calif : Books - cole, 1970.

— Horner, M.S., Toward Anunder Standing of Achievement - related Conflicts in Women, **Journal of Social Issues**, 1972, 28, 157-175.

— House, W.C., Actual and Perceived Differences in Male and Female Expectancies And Minimal Goal Levels as A Function of Competition, **Journal of personality and Social Psychology**, 1974, 42, 493-509.

— Hoyenga, K.B., & Hoyenga, K.T., **Motivational Explanation of Behavior**, Calif : Cole pub. Company, 1984.

— Hunt, J. McV., Intrinsic Motivation and its Role in Psychological Development In : D. Levine (Ed.), **Nebraska Symposium on Motivation**. (Vol. 13), Lincoln : Univ. of Nebrasak Press, 1965.

— Jackson, D.N., Ahmed, S.A., & Hepy, N.A., Is Achievement A Unitary Construct ?, **Journal of Research in Personality**, 1976, 10, 1-21.

— Jacoby, L.L., & Kelley, C.M., An Episodic View of Motivatiation : Unconscious Influences of Memory, In : E.T. Higgins & R.M., Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition, Foundations of Social Behavior**, Vol. 2, New York : The Guilford Press, 1990, 451-481.

— Jenkins, S.R., Need for Achievement and Women's Careers over 14 Years : Evidence for Occupational Structure Effects, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1987, 53, 922-932.

— Jones, E.E., & Davis, K.E., From Acts to Dispositions : The Attribution Process in Person Perceptions, In : L. Berkowtiz (Ed.), **Advances in Experimental Social Psychology** (Vol.2), New York : Academic Press, 1965.

— Jung, J., **Understanding Human Motivation : A Cognitive Approach,** New York : Macmillan Pub. Co., Inc., 1978.

— Katz, I., Review of Evidence Relating to Desegregation on The Intellectual performance of Negroes, **American Psychologist,** 1964 19, 381-399.

— Katz, I., Henchy, T. & Allen, H., Effects of Race of Tester, Approval - Disapproval, and Need on Negro childern's Learning, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1968, 8, 38-42.

— Kelley, H.H., **Attribution and The Attribution Process,** New Jersey : General Learning Press, 1971.

— Kelley, H.H., The Process of Causal Attribution, **American Psychologist,** 1973, 28, 107-128.

— Koestner, R., Weinberger, J. & McClelland, D.C., **How Motives and Values Interact with Task and Social Incentives to Affect Performance,** unpublished Manuscript, Mcgill Univ., 1989.

— Kolb, D.A., Achievement Motivation Training for Underachieving High School Boys, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1965, (2) 6, 783-792.

— Korman, A.K., **The Psychology of Motivation,** New York : Prentice - Hall Inc., 1974.

— Kuhl, J. & Blankenship, V., Behavioral Change in A Constant Environment : Shift to More Difficult Tasks with Constant Prolability of Success, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1979, 37, 549-561.

— Kukla, A., Cognitive Determinants of Achieving Behavior, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1972, 21, 166-174.

— Lao, R.C. et al., Locus of Control and Chinese College Students, **Journal of Cross Cultural Psychology**, 1977, 8.

— Lawer, E. & Porter, L. Antecedent Attitudes of Effective Managerial Performance, **Organizational Behavior and Human Performance**, 1967, 2, 122-142.

— Lips H.M. & Colwill, N.L., **The Psychology of Sex Differences**, New Jersey : Prentie - Hall, 1978.

— Littman, R.A., Motives, History and Causes, In : M.R. Jones (Ed.), **Nebraska Symposium on Motivation**, (Vol. 6) Lincoln : Univ of Nebraska Press, 1958.

— Lynn, R., An Achievement Motivation Questionnaire, **British Journal of Psychology**, 1969, 60, 529-534.

— Maehr, M.L., Culture and Achievement Motivation, **American Psychologist**, 1974, 29, 887-896.

— Marlowe, D., Relationships among Direct and Indirect Measures of Achievement Motivation and Overt Behavior, **Journal of Consulting Psychology**, 1959, 23, 329-332.

— Marx, M.A., **Introduction to Psychology**, London : Mcmillan, 1976.

— Maslow, A.H., **Motivation and Personality**, New York : Harper & Row Pub., 1954.

— McArthur, L.Z. & Eisen, S.V., Achievement of Male and Female Storybook Characters as Determinants Achievement Behovior by Boys and Girls, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1976, 33, 4, 467-473.

— McClelland, D.C., Methods of Measuring Human Motivation, In : J.W. Atkinson (Ed.), **Motives in Fantasy, Action and Society** Princeton : Van Nostrand, 1958, 7-42.

— McClelland, D.C., **The Achieving Society**, Princeton, New Jersey : Van Nostrand, 1961.

— McClelland, D.C., **Human Motivation**, Glenview, II : Scott, Foresman, 1985.

— McClelland, D.C. & Winter, D.G., **Motivating Economic Achievement**, New York : Free Press, 1969.

— McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. & Lowell, E.L. **The Achievement Motive**, New York : Appleton - Century - Crofts, 1953, 1976.

— Mehrabian, A., Male and Female Scales of The Tendency to Achieve, **Educational and Psycholoical Measurement**, 1968, 28, 493-502.

— Mehrabin, A., Measures of Achieving Tendency, **Educational and Psychological Measurement**, 1969, 29, 445-451.

— Mehrabian, A. & Bank, L.A., Questionnaire Measure of Individual Differences in Achieving Tendency, **Educational and Psychological Measurement**, 1978, 38, 475-478.

— Melikian, L., Ginsberg, A., Cuceloglu, D. & Lynn, R., Achievement Motivation in Afghanistan, Brazil, Saudi Arabia and Turkey, **The Journal of Social Psychology**, 1971, 83, 183-184.

— Mitchell, J.V., Jr, An Analysis of Factorial Dimension of the Achievement Motivation Construct, **Journal of Educational Psychology**, 1961, 52, 179-187.

— Moulton, R.W., Effects of Success, And Failure on Level of Aspiration as Related to Achievement Motives, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1965, 1, 399-406.

— Murray, H.A., **Explorations in Personality**, New York : Oxford Univ. Press, 1938.

— Nie, N.H., Hull, C.H., Jenkins, J.G., Steinbrenner, K. & Bent, D.H., **Statistical Package for Social Sciences**, New York : Mcgraw-Hill, 2nd ed, 1975.

— Nunn, G.D., Montgmery, J.D., & Numm, S.J., Criterion - Related Validity of The Nowicki - Strickland Locus of Control Scale with Academic Achievement, **A Quarterly Journal of Behavior**, 1986, 23, 4, 9-11.

— Olsen, N.T., Sex Differences in Child Training Antecedents of Achievement Motivation Among Chinese Childern, **Journal of Social Psychology**, 1971, 83, 303-304.

— Oppenheim, A.N., **Questionnaire Design and Attitude Measurement**, London : Heinemann, 1970.

— Patric, A. & Zuckerman, M., An Application of The State - Trait Concept to The Need for Achievement, **Journal of Research in Personality**, 1977, 11, 459-465.

— Parsons, T. & Shils, E.A., **Toward A General Theory of Action**, Cambridge : Harvard Univ. Press, 1951.

— Peplau, Anne, L., Impact of Fear of Success and Sex-Role Attitudes on Women's Competitive Achievement, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1976, 34, 561-568.

— Raynor, J.O., Future Orientation and Motivation of Immediate Activity : An Elaboration of The Theory of Achievement Motivation, **Psychological Review**, 1969. 76, 606-610.

— Raynor, J.O., Relationship Between Achievement Related Motive Future Orientation, and Academic Performance, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1970, 15, 28-33.

— Raynor, J.O. & Rubin, I.S., Effects of Achievement Motivation and Future Orientation on level of Performance, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1971, 17, 36-41.

— Rea, D.W., College Students, Perceptions of Academic Success : An Examination of Motivational Orientation, **Teaching of Psychology**, 1991, 8, 2, 109-111.

— Rholes, W.S., Newman, L.S. & Ruble, D.N., Understanding Self and Other : Developmental and Motivational Aspects of Perceiving Persons in Terms of Invairent Dispositions, In : E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Coginition : Foundations of Social Behavior**, (Vol. 2), New York : The Guilford Press, 1990, 369-407.

— Rokeach, M., **Beliefs, Attitudes and Values : A Theory of Organization and Change**, San Francisco : Jossey - Bass Pub., 1976.

— Salade, A.A. & Rush, M.C., Achievement Motivation and The Dynamics of Task Difficulty Choices, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1991, 60, 1, 165-172.

— Salili, F., Achievement and Vocational Behavior of Women in Iran : A Social and Psychological Study, In : L.J.Fyans (Ed.) **Achievement Motivation : Recent Trends in Theory and Research**, New York : Plenum Press, 1980, 374-380. (من خلال : عبدالفتاح دويدار، ١٩٩١)

— Sears, D.O., Feedman, J.L & Peplau, L.A., **Social Psychology**, London : prentice Hall, Inc., 1985.

— Sibulkin, A.E., What's to Them ? The Value of Considerateness to Childern, In : D.L. Bridgeman (Ed.), **The Nature of Pro-Social Development : Interdisciplnary Theories and Strategies**, New Yourk : Academic Press, 1983, 139-162.

— Smith, C.P., (Ed.) **Achievement - Related Motives in Childern**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.

— Smith, J., A Quick measure of Achievement Motivation, **British Journal of Social and Clinical Psychology**, 1973, 12, 137-143.

— Torki, M.A., The Differences Between Kuwaiti and Non-Kuwaiti University Students in Extraversion, Neuroticism, Achievement, Flexibility, and Self-Confidence,

فى : مصطفى تركى (محرر) بحوث فى سيكولوجية الشخصية بالبلاد العربية، الكويت : مؤسسة الصباح، ١٩٨٠، ٥١-٥٧.

— Trope, Y., Sef - Assessment in Achievement Behavior, In : J.M. Suls & A.G. Greenwald (Eds.), **Psychological Perspectives on The self**, (Vol. 2), New Jersey : Erlbaum, 1983, 93-121.

— Trope, Y., Self - Enhancement and Self - Assessment in Achievement Behavior, In : E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior,** (Vol. 1) New York : Guilford Press, 1986, 350-378.

— Veroff, J., Social Comparison and The Development of Achievement Motivation, In : C.P. Smith (Ed.), **Achievement - Related Motives in Childern,** New York : Russell Sage Foundation, 1969.

— Veroff, J., Depner, C., Kukla, R. & Douvan, E., Comparison of American Motives 1957 Versus 1976, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1980, 39, 1004-1013.

— Weinberger, J. & McClelland, D.C., Cognitive Versus Traditional Motivational Models : Irreconcilable or Complementary ? In: E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition,** (Vol. 2), New York : The Guilford Press, 1990, 562-597.

— Weiner, B., Need Achievement and The Resumption of Incompleted Tasks, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1965, 1, 165-168.

— Weiner, B., Attribution Theory, Achievement Motivation and The Educational Process, **Review of Educational Research,** 1972, 42, 203-215.

— Weiner, B., Achievement Motivation as Conceptualized by An Attribution Theorist, In : B. Weiner (Ed.), **Attribution Theory and Achievement Motivation,** New York : General Learning Press, 1974.

— Weiner, B., **An Attribution Theory of Motivation and Emotion**, New York : Springer, 1986.

— Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S. & Rosenbaum, R.M., **Preceiving The Causes of Success and Failure**, New York : General Learning Press, 1971.

— Weiner, B. & Kukla, A., An Attributional Analysis of Achievement Motivation, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1970, 15, 1, 20.

— Weinstein, M.S., Achievement Motivation And Risk Preference, **Journal of Personelity and Social Psychology**, 1969, 13, 153-172.

— Whiting, J.W.M., The Cross - Cultural Method, In : G. Lindzey (Ed.), **Handbook of Social Psychology** (Vol. 1), Cambridge, Mass Addison - Wesley Publ. Co., Inc., 1954, 523-531.

— Wilson, J.D., Personality and Social Behavior, In : H.J. Eysenck (Ed.). **A Model of Personality**, New York : Springer - Verlay, 1981, 210-254.

— Winterbottom, M.R., The Relationship of Need For Achievement to Learning Experiences in Independence and Mastery, In : J.W. Atkinson (Ed.), **Motives in Fantasy, Action and Society**, New Jersey : Van Nostrand, 1958, 453-478.

دار غريب للطباعة
١٢ شارع نوبار (لاظوغلى) القاهرة
ص.ب (٥٨) الدواوين تليفون ٣٥٤٢٠٧٩

هذا الكتاب

تمثل دافعية الانجاز أحد الجوانب المهمة فى منظومة الدوافع الإنسانية، والتى اهتم بدراستها الباحثون فى مجال علم النفس الاجتماعى وبحوث الشخصية، وكذلك المهتمون بالتحصيل الدراسى والأداء المعملى فى إطار علم النفس التربوى؛ وهذه الدراسة لدى طلاب الجامعة عبر ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية وذلك بهدف إلقاء الضوء على دور العوامل الحضارية وعلي الفروق بين الجنسين وفحص علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى فى إطار كل من الثقافتين.

هانى أحمد غريب